

UNIVERSITÉ DE PARIS

FACULTÉ DE DROIT

THÈSE POUR LE DOCTORAT
(Sciences politiques et économiques)

DE QUELQUES THÉORIES
SUR LA VALEUR
EN ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

SOLON TH. THÉODOTOU

Licencié en Droit
de la Faculté d'Athènes.

Président de la thèse, M. CHARLES RIST,
Professeur d'Économie Politique, Chargé du Cours.

Membres du Jury :

Président : M. CH. RIST

M. C. PERREAU, *Professeur*

M. W. OUALID, *Chargé de Cours*

Date de la soutenance : le 11 JUIN 1924

PARIS

MARCEL GIARD

Libraire-Éditeur

16, rue Soufflot et 12, rue Toullier (5^e)

— 1924 —

A MES PARENTS

**De quelques théories
sur
la Valeur en Economie Politique**

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS

FACULTÉ DE DROIT

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences politiques et économiques)

DE QUELQUES THÉORIES
SUR LA VALEUR
EN ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

SOLON TH. THÉODOTOU

Licencié en Droit
de la Faculté d'Athènes.

Président de la thèse, M. CHARLES RIST,

Professeur d'Économie Politique, Chargé du Cours.

Membres du Jury :

Président : M. CH. RIST

M. C. PERREAU, *Professeur*

M. W. OUALID, *Chargé de Cours*

Date de la soutenance : le 11 JUIN 1924

PARIS

MARCEL GIARD

Libraire-Éditeur

16, rue Soufflot et 12, rue Toullier (5^e)

— 1924 —



INTRODUCTION

On pourrait dire d'une science qu'elle est bien développée ou non, suivant que la plupart des questions fondamentales de son domaine sont résolues ou non. Lorsque la science est bien développée, pour l'exposer il faut présenter successivement les principes, les lois, les problèmes et, en général, toutes les questions de son domaine avec leur solution appropriée, sans toutefois avoir à recourir à des opinions personnelles ou à des doctrines d'écoles différentes. L'enseignement de cette science ou la « didactique », comme dirait Auguste Comte, se ferait par le mode « dogmatique ». Lorsqu'au contraire la science n'est pas développée, au lieu d'une solution appropriée à chacune de ses questions fondamentales, on se trouve souvent devant un certain nombre de doctrines différentes, dont chacune constitue une tentative de solution, et rien de plus. Par conséquent, l'étude d'une science qui en est à ses débuts implique l'étude successive de plusieurs sinon de toutes les tentatives de solution, de personnes ou d'écoles différentes. Il se peut toujours, bien entendu, que, parmi toutes les doctrines proposées, on n'en trouve aucune bien fondée et, par conséquent, aucune qui soit acceptable. Toute cette science consisterait alors dans l'ensemble des doctrines existan-

tes et la « didactique » se réduirait forcément au mode « historique ». On pourrait dire de l'économie politique qu'elle se trouve encore dans le stade qui est caractérisé par les travaux sur l'« histoire des doctrines » et, plus que pour toute autre de ses questions fondamentales, on est en droit de l'affirmer pour la question de la valeur.

La valeur, telle que la conçoivent les économistes depuis les physiocrates, et notamment Le Trosne, consisterait dans le « rapport d'échange » entre telle chose et chacune de toutes les autres choses (1). Il suit de là qu'on ne pourrait pas concevoir la valeur en dehors d'un échange et que, dans chaque échange, on pourrait trouver une manifestation de la valeur. Parmi les doctrines diverses et très nombreuses émises sur les causes, les effets et la mesure de la valeur aussi bien que sur l'explication des échanges, il n'y en a aucune qui soit parvenue à trouver une solution satisfaisante aux problèmes soulevés et particulièrement à celui de la nature de la valeur. C'est pourquoi des économistes contemporains et parmi les plus distingués, las de pareilles tentatives ont fini par croire ce problème insoluble; ils voudraient même écarter cette question de la valeur en l'excluant complètement du domaine de l'économie politique. La valeur, comme une notion distincte des prix, ne serait, d'après eux, qu'un mot vide de sens. L'origine de cette tendance à bannir la valeur du domaine de l'économie politique remonte à Stanley Jevons, qui avait voulu remplacer le mot de valeur par celui de « taux d'échange » (*ratio of exchange*). Après lui, Vilfredo Pareto, plus hardi, n'hésita pas à dire que l'usage même du terme de valeur

(1) *Physiocrates*, éd. par Eugène Daire; p. 889.

pourrait servir à distinguer les ouvrages d'économie politique non scientifiques des ouvrages scientifiques.

Tout cela n'était que les préliminaires d'une nouvelle théorie sur la valeur. On peut remarquer que cette assimilation de la valeur au taux d'échange n'était même pas nécessaire, parce que, depuis Le Trosne, on n'avait pas compris par « valeur » autre chose que le rapport d'échange. Taux d'échange, rapport d'échange, raison d'échange, sont des expressions qui signifient toutes la même chose. Il serait même alors plus explicite de dire « valeur d'achat » ou « valeur vénale » et plus sincère de dire tout simplement « prix » (1). Mais c'est précisément parce qu'on a toujours confondu la valeur avec le taux d'échange ou les prix qu'on n'a jamais pu préciser la notion de la valeur au point de vue de l'économie politique; et c'est pour cette raison même, estimons-nous, qu'on n'a pas pu donner une explication scientifique des échanges et des prix.

(1) K. Marx, *Le Capital*, trad. J. Roy, p. 26, col. I, p. 42, col. II et p. 84, col. II.

CHAPITRE I

EXAMEN CRITIQUE DES TROIS DOCTRINES PRINCIPALES SUR LA VALEUR

I

La doctrine de la régénération

Parmi les doctrines nombreuses qui ont été émises sur la valeur, on pourrait en distinguer trois principales.

La première, dans l'ordre chronologique, est celle de l'école physiocratique, émise en France au milieu du XVIII^e siècle. Cette doctrine est basée sur la conception que cette école s'était formée de la production de la richesse. D'après le chef même de cette école, le docteur Quesnay, la richesse est produite seulement par la « régénération » ou « reproduction » des biens (1). Pour mieux saisir la signification de ces termes « régénération » ou « reproduction », il faut, précise le docteur Quesnay, « distinguer une addition de richesses réunies, d'avec une production de richesses; c'est-à-dire une augmentation par réunion de matières premières, et de dépenses en consommation des choses qui existaient avant cette sorte d'augmentation, d'avec une génération, ou création de

(1) *Phys.*, p. 58 et 60.

richesses, qui forme un renouvellement et un accroissement réel de richesses renaissantes » (1). Ainsi, il n'y aurait de production de richesse que dans la reproduction des biens ou dans la génération de ceux-ci. Par conséquent, seuls, les biens qui sont susceptibles de se reproduire peuvent produire de la richesse; et comme il n'y a que les produits de la terre qui sont susceptibles de se reproduire, il n'y aurait que ces mêmes produits qui sont susceptibles de créer de la richesse. De là, cette affirmation : « Les vraies richesses sont les productions qui renaissent annuellement de la terre » (2). Et comme il ne peut y avoir de dépense de richesse qu'après une production de richesse, on serait fondé à en conclure que l' « origine, le principe de toute dépense et de toute richesse est la fertilité de la terre » (3).

Se basant sur cet enseignement de son maître, Le Trosne, « un des plus méthodiques et des plus savants commentateurs du système de Quesnay », déduit : « C'est donc l'état de culture qui décide, non seulement de la quantité des choses consommables, mais aussi de leur valeur, puisque c'est lui qui décide de la faculté de les obtenir par l'échange, et qui fournit les moyens plus ou moins abondants de les payer » (4).

Mais le docteur Quesnay lui-même avait apporté à cette première énonciation du principe de la richesse quelques rectifications qui infirment presque complètement le principe qu'il avait d'abord posé. Si la terre est reconnue comme la seule source de richesse ce n'est, estime-t-il,

(1) *Phys.*, p. 188.

(2) *Phys.*, p. 162.

(3) *Phys.*, p. 190.

(4) *Phys.*, p. 895 *in fine*.

que parce que, seuls, les produits de la terre obtiennent une valeur plus grande que la valeur vénale des éléments consacrés à leur production, tandis que les produits des travaux des artisans n'obtiennent qu'une valeur exactement égale à la valeur vénale des éléments consacrés à leur fabrication, à savoir les matières premières et la subsistance de l'ouvrier pendant son travail (1). Voilà déjà la richesse qui dépend de la valeur et non la valeur qui dépend de la richesse. Et si la valeur vénale des produits de la terre est plus grande que la valeur vénale des éléments qui composent ces produits, cela est dû, d'après Quesnay lui-même, non point au fait qu'ils proviennent d'une « régénération » ou « reproduction », mais au fait que ces produits « indépendamment des frais de culture ont leur prix réglé par leur quantité et par la concurrence des acheteurs dont les besoins surpassent toujours la masse de la production » (2). C'est pourquoi, d'ailleurs, il faut toujours se garder d'obtenir une trop grande abondance de produits, de façon à ne pas changer le rapport entre la qualité offerte à la consommation et la quantité demandée par les consommateurs; la valeur vénale des produits baisserait alors et une abondance de produits qui n'auraient qu'une valeur vénale infime, ne constituerait qu'une richesse infime également et, en définitive, une abondance de produits qui n'auraient pas de valeur ne constituerait pas de richesse (3). Mais, pourrait-on remarquer, si la quantité de marchandises ou ouvrages manufacturés demandée par les consommateurs se trouvait être supérieure à la quantité existante de ceux-ci, pour-

(1) *Phys.*, p. 195.

(2) *Phys.*, p. 210.

(3) *Phys.*, p. 98 max. XVIII.

quoi leur valeur vénale ne monterait-elle pas aussi au-dessus de la valeur même de la matière première et de la subsistance de l'ouvrier pendant son travail? Et puisque la valeur vénale des ouvrages des artisans, tout comme celle des produits de la terre dépend essentiellement de ce rapport entre la quantité demandée et la quantité existante et que, d'autre part, la richesse ne dépend que de la valeur vénale, à quoi bon désormais la remarque, suivant laquelle les produits de la terre se distinguent des ouvrages des artisans en ce qu'ils proviennent d'une « régénération »? Il ne restera plus qu'à prouver que dans la production agricole pas plus que dans la production industrielle, il n'y a point de « régénération », comme il n'y a point de perte, mais transformation seulement de la matière. Mais en quoi cela aurait-il une importance en économie politique? Il est incontestable que la seule reproduction n'est pas suffisante pour constituer de la richesse. Pour nous borner à un exemple, les mauvaises herbes qui se reproduisent parmi le blé sont loin de constituer de la richesse comme lui. Il va de soi, en effet, que, si le blé constitue une richesse et si l'ivraie n'en constitue pas une, cela tient à des considérations auprès desquelles s'efface et disparaît la notion du caractère commun de leur origine.

On peut remarquer que l'idée première de cette doctrine est due aux auteurs de la Grèce ancienne auxquels le docteur Quesnay l'a probablement empruntée (1). Toutefois, il est incontestable qu'il l'a développée d'une façon assez originale. Socrate, par exemple, dans un dialogue

(1) *Physiocrates*, (éd. Daire) Notice sur la vie et les travaux de François Quesnay. « Ce fut presque sans maître qu'il apprit le latin et le grec. »

sur la meilleure direction d'une maison, c'est-à-dire l'économie (1) — où, entre autres choses, il essaye de persuader son interlocuteur, possesseur d'une fortune plus de cent fois plus grande que la sienne, que c'était, malgré tout, lui, Socrate, qui était le plus riche — fait l'éloge de l'agriculture qu'il indique comme étant la meilleure occupation pour tout homme libre, maître de maison, aussi bien riche que pauvre. L'agriculture, dit Socrate, embellit les corps et les âmes et rend ceux qui s'en occupent aptes à la guerre. Même les plus heureux et les plus riches, dit-il, ne pourraient négliger l'agriculture, car les soins qu'elle nécessite impliquent une certaine joie et sont en même temps la cause d'un développement de la maison et d'un exercice du corps. Il avait bien raison, ajoute Socrate, celui qui a proclamé l'agriculture « mère et nourrice » de tous les métiers. Car « lorsque l'agriculture prospère, tous les autres arts fleurissent avec elle; mais quand on abandonne la culture (par quelque cause que ce soit), tous les autres travaux, tant sur terre que sur mer, s'anéantissent en même temps ». La traduction de cette dernière locution est due au docteur Quesnay lui-même, qui l'emploie en même temps que le texte grec comme devise de son « Analyse du tableau économique ». D'autre part, Aristote (2) dit que nos premiers soins d'acquisition doivent être dirigés vers l'acquisition qui est la première selon la nature; et selon la nature, dit-il, c'est l'agriculture qui est la première et, après elle, l'industrie minière et toute autre pareille. C'est pourquoi la culture de la terre apparaît comme étant le mode d'acquisition

(1) Ξενοφώντος. « Οἰκονομικός ».

(2) « Οἰκονομικά ».

le plus conforme à la nature. En effet, d'après la nature même, tout être reçoit sa nourriture de sa mère, de sorte que, pour l'homme aussi, la façon la plus naturelle de recevoir sa nourriture consiste à la recevoir directement de la terre et non pas à se la procurer des autres hommes, soit en l'achetant, soit en la prenant par la violence, comme il arrive en temps de guerre. Mais cette priorité ne signifie point chez Aristote que l'agriculture est la source unique de nos richesses. Si, en effet, l'agriculture est une source de richesse, c'est uniquement parce que les produits agricoles forment un objet d'acquisition et non point parce qu'ils proviennent d'une « reproduction » ou « régénération ». Et, de même, toute autre activité dont les produits sont objets d'acquisition peut constituer une source de richesse, l'acquisition étant la seule condition à la fois indispensable et suffisante pour une constitution de richesse.

Quoi qu'il en soit la conception physiocratique, qui reconnaît le fait de génération ou reproduction, comme étant la seule cause et la source unique de la richesse, a servi de base à l'une des trois principales doctrines relatives à la valeur.

II

La doctrine du travail

La deuxième doctrine principale relative à la valeur est celle qui voit la cause de la valeur dans le travail.

Déjà, Adam Smith, dont le livre sur la *Richesse des Nations* paru dans le dernier quart du XVIII^e siècle, indique, dès le commencement de son ouvrage, le travail comme étant la cause de la richesse. « Le travail annuel de chaque nation constitue, dit-il, le fond originaire qui sert à cette nation pour se procurer les biens nécessaires à sa consommation annuelle. » Par conséquent, ce ne serait point la productivité de la terre, mais le travail qui décide de la valeur de tous les biens. On pourrait remarquer, d'autre part, qu'Adam Smith, loin de renier complètement l'enseignement de l'école physiocratique, lui rend, au contraire, un hommage tout particulier, et reconnaît lui-même la production de la terre comme étant la condition préliminaire et nécessaire de toutes les autres productions. Les productions de la terre, des mines et des pêcheries, dit-il, remplacent avec profit non seulement les capitaux qui sont employés à leur exploitation, mais aussi tous les autres capitaux dans la société. Et de ces trois productions, c'est la production de la terre, c'est-à-dire du sol même qui remplace les deux autres. « C'est, dit-il, le produit de la terre ferme qui fait tirer les poissons des eaux, et c'est le produit de la surface de la terre qui fait extraire les minéraux de ses entrailles » (1). Il ne manque pas pourtant de signaler comme une erreur du système physiocratique le fait que ce système représente comme improductives les classes des artisans, des manufacturiers et des commerçants. Ces classes, dit-il, reproduisent annuellement la valeur de leur propre consommation et conservent toujours le capital qu'elles emploient. Ainsi, d'après Smith, on pourrait caractériser la

(1) Livre II, chap. I.

classe des agriculteurs comme originairement plus productive que les classes des artisans, des manufacturiers et des commerçants, mais on ne saurait dénier d'avance toute productivité à ces dernières. Pourtant, où il y a travail, il peut y avoir productivité; et l'on ne saurait accroître cette productivité que par une augmentation ou par un perfectionnement du travail (1). Le meilleur, sinon le seul perfectionnement possible du travail, serait obtenu par la division de ce dernier; et, à ce point de vue-là, l'agriculture serait la moins susceptible de se développer, sa nature ne permettant pas une grande division du travail, tandis que les métiers des artisans, des manufacturiers et des commerçants permettent toujours une division de plus en plus grande et peuvent, par conséquent, développer une productivité de plus en plus grande également (2). C'est ainsi que Smith introduit le travail comme le principe de la richesse et, par conséquent, le régulateur de la valeur.

Ricardo, rompant tout lien avec l'école physiocratique, ne reconnaît même pas comme productifs les services rendus par la terre; et il ne reconnaît que la productivité du travail et du capital (3). En acceptant le travail comme le principe régulateur de la valeur, Ricardo introduit, lui aussi, certaines restrictions à ce principe. D'un côté, il reconnaît l'utilité des biens comme une condition préalable de leur valeur et, de l'autre, il voit dans la rareté un facteur presque aussi efficace de la fixation de la valeur que le travail lui-même. « La valeur des biens utiles

(1) Livre IV, chap. IX, § IV.

(2) Livre I, chap. I.

(3) *Principles of Political economy and taxation*, chap. XX : value and riches.

dérive, dit-il, de deux sources différentes : de leur rareté et de la quantité de travail dépensé pour les obtenir (1). »

On pourrait voir d'autres restrictions analogues dans l'importance qu'il attribue au capital employé dans la production des biens. Ainsi, Ricardo, pas plus qu'Adam Smith, ne reconnaît le travail comme étant la cause unique de la valeur. Néanmoins, il affirme que « la valeur dépend de la facilité ou de la difficulté de la production ». La valeur de chaque chose, dit-il, hausse ou baisse proportionnellement à la facilité ou à la difficulté de sa production ou, en d'autres termes, la valeur d'une chose est proportionnelle à la quantité de travail nécessaire à sa production. Le travail serait non seulement la cause de la valeur mais aussi la seule mesure de la valeur des biens dans les échanges. En effet, en se basant sur une remarque de Destutt de Tracy, où il est dit que mesurer une chose quelconque, c'est comparer cette chose avec une quantité déterminée de cette même chose, Ricardo trouve que, dans le cas où l'on a à mesurer la valeur de deux choses différentes — comme cela arrive toujours dans le cas d'un échange — on devra forcément recourir à une qualité commune de ces choses. Cette qualité commune résiderait uniquement, d'après lui, en ce que les deux choses échangées sont toutes deux issues du travail. C'est ainsi que le travail paraît être non seulement la cause de la valeur, mais aussi la mesure par laquelle on pourrait estimer « la valeur réelle », aussi bien que la « valeur relative » des choses dans les échanges.

Cette conception qui fait du travail la cause et la mesure de la valeur a été reprise par Karl Marx qui a voulu

(1) *Idem*, chap. I, On Value.

baser sur elle sa doctrine du surtravail et de la plus-value. Ici, la restriction de l'unité n'en paraît plus une, parce que Karl Marx n'envisage que le travail utile (1). Et il en est de même en ce qui concerne la restriction de la rareté; en effet, il considère le travail lui-même comme une marchandise dont la valeur dépend aussi de sa rareté. La valeur, d'après la définition de Marx, est « la forme objective du travail social dépensé dans la production d'une marchandise. » (2)

« Partout, les valeurs des marchandises les plus diverses sont indistinctement exprimées en monnaie, c'est-à-dire dans une certaine masse d'or ou d'argent. Par cela même, les différents genres de travail, représentés par ces valeurs, ont été réduits dans des proportions différentes, à des sommes déterminées d'une seule et même espèce de travail ordinaire, le travail qui produit l'or et l'argent.» (3). D'après Marx, la valeur du travail qui produit l'or ou l'argent n'est point déterminée par l'or ou l'argent produit mais, au contraire, la valeur de l'or et de l'argent, comme la valeur de toutes les autres marchandises est déterminée par la valeur du travail coagulé en eux, autrement dit, du travail dépensé à leur production (4).

Le problème ainsi posé, il ne reste plus qu'à déterminer la valeur du travail. Mais le travail lui-même ne serait autre qu'une marchandise, qui « de même que toute autre possède une valeur »; et comme la valeur de toutes les autres marchandises, la valeur du travail aussi ne saurait

(1) *Le Capital*, trad. J. Roy, p. 16, col. I et p. 18, col. I.

(2) *Idem*, p. 231, col. I.

(3) *Idem*, p. 84, col. II.

(4) *Idem*, p. 15, col. I et p. 37, col. II.

être déterminée que par le temps nécessaire à sa production. Et voici comment Karl Marx s'achemine d'une notion à l'autre. Pour produire du travail, il faut avoir des hommes (1). « L'individu étant donné, il produit sa force vitale en se reproduisant ou en se conservant lui-même. Pour son entretien ou pour sa conservation, il a besoin d'une certaine somme de moyens de subsistance. Le temps de travail nécessaire à la production de la force de travail se résout donc dans le temps de travail nécessaire à la production de ces moyens de subsistance; ou bien la force de travail a juste la valeur des moyens de subsistance nécessaires à celui qui les met en jeu » (2). Ainsi, d'après Marx, la valeur des moyens de subsistance du travailleur détermine la valeur du travail, comme la valeur du travail détermine la valeur de toutes les autres marchandises. On peut déjà remarquer que, pour trouver la valeur des marchandises, Karl Marx a passé successivement par les stades que voici : 1. marchandises; 2. travail; 3. ouvrier; 4. moyens de subsistance. Mais, pourrait-on se demander encore, qui détermine la valeur de ces moyens de subsistance ? Ces moyens de subsistance ne sont-ils pas eux aussi des marchandises dont la valeur ne pourrait être déterminée que par le travail dépensé à leur production ? Ainsi, on retrouverait encore le travail; et comme ce travail à son tour présuppose un autre ouvrier et cet ouvrier présuppose des moyens de subsistances et ainsi de suite, on pourrait prolonger cette spi-

(1) La valeur d'un homme à son tour « est comme celles de toutes les autres choses, son prix, c'est-à-dire autant qu'il faudrait donner pour l'usage de sa puissance » Th. Hobbes. (cit. de Marx *idem*, p. 73, col. I, n° 2.

(2) *Idem*. p. 73, col. I et p. 135, col. II.

rale à l'infini sans trouver le point d'arrêt où se trouve la solution de notre problème. On pourrait, en somme, caractériser ce syllogisme de Marx en disant qu'il constitue une hélice vicieuse. Il est vrai, d'autre part, que Marx s'arrête prudemment dès le premier tour de la spirale, c'est-à-dire la première fois qu'il rencontre les moyens de subsistance et retombe de nouveau dans le travail.

Une réponse aux objections que soulève ce raisonnement de Marx avait déjà été donnée par les physiocrates avec leur théorie de « régénération » spontanée des moyens de subsistance; mais cette réponse n'a pas été acceptée par Marx lui-même et, comme nous l'avons déjà vu, elle ne saurait servir de rien à la solution du problème de la valeur. Quoi qu'il en soit, Marx aussi ne voit la valeur que dans le travail dépensé et, comme mesure, il n'admet que la durée de celui-ci. Ainsi, la valeur serait proportionnelle au travail dépensé (1).

Telle est, d'après ces représentants les plus autorisés, la deuxième doctrine principale sur la valeur.

III

La doctrine de l'utilité

Tandis que les deux doctrines précédentes remontent à l'origine des marchandises pour expliquer leur valeur,

(1) *Idem*, p. 15, col. I.

une troisième doctrine cherche à résoudre la difficulté en envisageant leur destination. C'est la doctrine qui voit la cause de la valeur dans l'utilité des biens, c'est-à-dire dans leur qualité de pouvoir satisfaire nos besoins. Plus nos besoins seraient intenses, plus l'utilité des biens et, par conséquent, leur valeur serait grande. Ainsi l'élément prédominant dans la détermination de la valeur serait, d'après cette doctrine, l'élément psychologique. La provenance des biens, leur origine ou leur production seraient des questions totalement indifférentes au règlement de la valeur. Par contre, l'intensité de nos besoins constituerait le seul élément essentiel susceptible d'exercer une influence décisive sur la fixation de la valeur lors des échanges. Ainsi, tout se réduit au mouvement de l'offre et de la demande sur le marché. Et cette tendance à vouloir expliquer au moyen du jeu de l'offre et de la demande tous les problèmes posés par les échanges et les prix, caractérise, pourrait-on dire, l'état actuel de la science de l'économie politique. C'est pourquoi, dans cette étude, nous nous occuperons particulièrement de cette troisième doctrine.

On peut déjà remarquer que chacune de ces trois doctrines prend pour base un domaine différent et chacune d'elles n'attache un intérêt principal qu'à ce seul domaine, à savoir celui de la génération, celui du travail ou celui de l'utilité. On pourrait faire la même remarque pour toutes les doctrines secondaires sur la valeur, (1) par exemple pour la doctrine qui cherche l'explication de la valeur dans le « service rendu », ou pour la doctrine qui introduit le temps comme principe régulateur de la valeur

(1) C. Perreau. Cours d'économie politique deux. éd. t. I. p. 319. —

en établissant une différence entre les biens présents et les biens futurs.

La présente étude aboutira à la combinaison de deux orientations distinctes, à savoir celle que nous pourrions appeler du « résultat obtenu » et celle du « sacrifice consenti » ou de l' « effort dépensé », envisagées toutes deux au point de vue de l'acquisition, c'est-à-dire au point de vue objectif.

CHAPITRE II

DE L'ACQUISITION

I

Gratuité et onérosité

La mythologie des peuples et les poètes ont souvent imaginé un état où l'homme satisfait ses besoins sans être obligé de travailler, l'acquisition de tous les biens étant pour lui absolument gratuite. L'économie politique devait être inconnue et inutile aux hommes bienheureux de cette époque. Mais, depuis, les choses paraissent avoir bien changé, puisque de tous les biens dont l'homme a besoin aucun ne s'acquiert sans travail. D'autre part, l'économie politique tient aujourd'hui une place prépondérante parmi les études de l'homme. Indépendamment de la véracité et de l'exactitude de cette conception mythologique et poétique, il est utile d'envisager celle-ci, car elle nous permet de mieux apercevoir une sorte d'échelle d'onérosité, dont l'existence pourrait être signalée dans le rôle de l'effort de l'homme pour l'acquisition de ses biens. Dans le même but, il serait utile de concevoir aussi un état tout opposé à celui de la pleine gratuité : celui dans lequel l'acquisition se ferait exclusivement à titre

onéreux, non seulement dans le sens de la plus grande intensité de l'effort dépensé par l'homme, mais aussi et surtout dans le sens de l'exclusivité de l'effort de l'homme dans la production de ses biens. Un tel état de production paraîtrait comme une véritable création de la part de l'homme; le résultat de la production serait dû, en effet, à la seule puissance de l'homme, puisque aucune force naturelle n'y aurait contribué (1); mais il resterait toujours difficile de distinguer l'homme du reste de la nature de façon à le placer en dehors de la nature même (2). Entre ces deux états opposés qui formeraient les deux extrémités d'une échelle, partant de la pleine gratuité et par des degrés d'une onérosité progressive aboutissant à la pleine onérosité, tous les autres états de production se trouveraient forcément alors classés suivant leur degré d'onérosité respectif. En somme, ce n'est que pour mieux apercevoir cette sorte d'échelle que ces deux états imaginaires doivent être envisagés. Une production devrait se placer de plus en plus près de l'onérosité absolue, dans la mesure où les forces naturelles y joueraient un rôle de moins en moins efficace, la plus grande partie de la tâche nécessaire à la production revenant ainsi à l'homme; et une production devrait, au contraire, s'éloigner de l'onérosité pour se rapprocher de plus en plus de la gratuité absolue, suivant que les forces naturelles y joueraient un

(1) P. J. Proudhon, *Système des contradictions économiques* (Ed. Marcel Rivoire) 1923, t. I, p. 260. « L'Humanité à l'instar de Dieu, produit tout de rien, *de nihilo nilum*, comme elle-même est le produit de rien, comme sa pensée procède du néant. »

(2) Karl Marx, *Le Capital*, trad. de M. J. Roy, p. 66. L'homme joue vis à vis de la nature « le rôle d'une puissance naturelle. »

rôle de plus en plus important, la tâche de l'homme se trouvant de plus en plus diminuée. Et puisque, dans le premier de ces deux cas de production, l'homme bénéficie moins des forces naturelles, en y contribuant personnellement plus que dans le second, on pourrait supposer que l'œuvre de l'homme serait toujours plus difficile à accomplir dans le premier cas que dans le second; et, en général, on pourrait supposer qu'entre deux productions différentes la plus facile à obtenir serait celle qui se rapprocherait le plus de la gratuité, et la plus difficile celle qui se rapprocherait le plus de l'onérosité. Cependant, la question de facilité ou de difficulté d'exécution du travail nécessaire dans deux productions différentes dépend de la nature même de ces productions et des qualités personnelles des hommes qui s'en occupent beaucoup plus que de la différence des proportions qui représentent dans les deux cas la contribution des forces naturelles et l'œuvre exécutée par l'homme. Il se pourrait ainsi qu'une production dans laquelle les forces naturelles jouent un rôle important fût plus difficile à obtenir par l'homme qu'une autre dans laquelle les forces naturelles ne jouent qu'un rôle insignifiant. D'autre part, le même travail pourrait paraître facile à certains hommes et difficile à d'autres (1). Mais dans une production déterminée réalisée par le même ou les mêmes hommes, seule la proportion entre la contribution des forces naturel-

(1) Karl Marx, *Le Capital*, t. I, 220, col. II. «Abstraction faite du mode social de la production, la productivité du travail dépend des conditions naturelles au milieu desquelles il s'accomplit. Ces conditions peuvent toutes se ramener soit à la nature de l'homme lui-même, à sa race, etc., soit à la nature qui l'entoure. ».

les et le travail exécuté par l'homme décide de la plus grande facilité ou de la plus grande difficulté de l'exécution du travail nécessaire; plus grande est la part laissée par l'homme à l'action des forces de la nature plus cette production devient facile à obtenir et plus par cela même elle devient avantageuse à l'homme. Telle est la gradation qui mène une extrémité de cette échelle à l'autre. Mais quelle doit être la base de cette échelle ainsi envisagée? Est-ce la gratuité ou l'onérosité? Ceux qui ont conçu l'état de pleine gratuité, c'est au « commencement », au commencement de l'ère humaine qu'ils l'ont placé, de sorte que si l'on voulait suivre en tout leur conception imagée, on devrait placer la gratuité au commencement et la prendre comme point de départ. On pourrait remarquer, d'autre part, que c'est grâce à une gratuité garantie par la nature que l'homme, en venant au monde, trouve auprès de ses parents tout ce qu'il lui faut, durant toute sa première enfance, alors qu'il serait complètement incapable de pourvoir lui-même à ses besoins. D'après cette considération subjective, on pourrait soutenir également que c'est la gratuité qui doit servir de base. Mais toute autre serait la conclusion sur ce point si l'on voulait suivre la tendance qui, plus que toute autre, caractérise le mouvement de notre vie économique.

Le mot économie, *οἰκονομία*, de *οἰκονόμος*, qui administre sa maison (*οἶκος*, maison, train de maison, d'où : biens, propriété, avoir, et *véμω*, posséder, diriger, administrer) d'après son étymologie, signifie administration de la maison. Economie, *οἰκονομία*, dit Socrate dans Xénophon, (1) est le nom d'une science et cette science est celle

(1) « *Οἰκονομικός* ».

par le moyen de laquelle on peut augmenter et développer les maisons. Les parties de la maison, dit d'autre part Aristote(1), sont l'homme et l'acquisition; de sorte que l'économie comprend tout ce qui a rapport aux hommes ou aux acquisitions. La science de l'économie consiste donc à savoir diriger une maison ou administrer les affaires d'une maison; et, en ce qui concerne les acquisitions en particulier, cette science consiste à savoir acquérir et employer ou dépenser les acquisitions de façon à en tirer profit. D'autre part, économie οἰκονομία, signifie toute direction ou toute administration des affaires en ce qui concerne les acquisitions. « On peut distinguer, dit Aristote, quatre sortes d'économie, à savoir : l'économie royale, l'économie de satrape, l'économie politique et l'économie privée (2). » On pourrait comprendre, par ces expressions, la direction ou l'administration des affaires de la maison royale, de la maison du satrape, de la maison politique, de la maison privée, et toujours au seul point de vue des acquisitions et, par conséquent, aussi des dépenses. Mais ce mot οἰκονομία économie, n'a pas conservé dans le langage courant d'aujourd'hui sa signification première et l'on entend plus souvent à l'heure actuelle par économie, la qualité qui consiste à ne pas dépenser plus que le nécessaire et à dépenser le moins possible. On pourrait expliquer ce changement par le fait que la règle de ne pas dépenser plus que le nécessaire paraît être le meilleur mode d'administration dans tout ce qui a un rapport aux acquisitions. La signification de ce mot étant ainsi transformée, pour indiquer aujour-

(1) « Oeconomica », A.

2) Idem, B

d'hui l'administration de la maison il ne suffit pas de dire *οἰκονομία* économie, mais il faut dire *οἰκιακὴ οἰκονομία*, économie domestique. Le mot économie ne désignant plus qu'une manière d'administrer en ce qui concerne les acquisitions et les dépenses, pour indiquer l'administration des acquisitions et des dépenses au point de vue de la société on peut dire économie politique, comme on peut dire économie privée, économie publique, etc.

Dans toutes ces expressions, le mot économie signifie mode d'administration et particulièrement le mode qui consiste à ne pas dépenser plus que le nécessaire, à ne pas gaspiller, à épargner autant que possible. On peut dire, par conséquent, que le mot économie n'est autre aujourd'hui que l'expression même de la règle du moindre effort. En ce qui concerne l'acquisition des biens par l'homme, toute acquisition, comme nous l'avons déjà remarqué, présuppose en partie une contribution gratuite de la part de la nature et, en partie, un travail nécessaire de la part de l'homme. La proportion entre ces deux facteurs indispensables à toute acquisition n'est pas une proportion fixe. L'homme a la tendance d'obtenir la satisfaction de ses besoins par le moindre effort possible (1). Il tâche, par conséquent, de capter le plus de forces naturelles possible et, en les faisant servir à la production, d'obtenir des résultats toujours plus impor-

(1) Ch. Gide *Cours d'Economie Politique*, t. I, p. 48. « Cette loi du moindre effort, que les économistes désignent sous le nom de principe hédonistique (*ἡδονή*, plaisir, satisfaction), est la base de toute la science économique. » V. aussi Franz Oppenheimer, *L'économie pure et l'économie politique*, trad. M. W. Horn et H. Stelz, t. I, p. 34, et aussi Ch. Gide et Ch. Rist, *Hist. des doct. écon.*, 3^e éd., p. 412, n. 5.

tants. L'importance de ces résultats paraît d'autant plus considérable que l'effort dépensé est plus restreint. En d'autres termes, on pourrait dire que l'homme a une tendance à déplacer continuellement les différentes productions sur cette échelle, pour les rapprocher de plus en plus de cette gratuité, qui ne peut jamais être atteinte. D'après cette remarque qui est certainement plus conforme à la réalité que la conception de la mythologie et des poètes, c'est l'onérosité qui doit servir de point de départ dans cette gradation aboutissant à la gratuité. Cette échelle pourrait être nommée échelle de gratuité, échelle du moindre effort, ou encore échelle économique.

II

Une ligne de démarcation du domaine de l'économique politique

Etant donné que la tendance à obtenir le plus grand résultat par le moindre effort possible constitue la règle principale de notre activité économique et étant donné que toute tendance présuppose un but à atteindre et par conséquent une distance à parcourir, on peut dire que chaque cas de production est d'autant plus intéressant au point de vue de l'économie politique que la distance à parcourir est plus grande. Ainsi il serait naturel que l'économie politique s'intéressât plus aux besoins dont la satisfaction implique effectivement la plus grande onérosité. Dans des pareils cas, le but à atteindre serait,

en effet, plus éloigné et la distance à parcourir plus grande. De même, il serait naturel qu'au fur et à mesure que l'onérosité céderait la place à la gratuité, l'économie politique s'y intéressât moins, pour cesser enfin de s'y intéresser lorsque la satisfaction d'un besoin deviendrait absolument gratuite. Là où il y aurait pleine gratuité, l'économie politique serait inconnue et inutile, puisqu'elle ne s'intéresse qu'aux besoins dont la satisfaction nécessite un travail. Par conséquent, un besoin, si vital soit-il, ne nécessite pas une étude au point de vue de l'économie politique, si, pour être satisfait, il ne nécessite aucun travail. D'autre part, un travail, si prolongé et si onéreux qu'il soit, ne présente, à ce même point de vue, aucun intérêt s'il n'est pas dirigé vers le but de la satisfaction d'un besoin de l'homme.

On peut concevoir ainsi une ligne de démarcation du domaine de l'économie politique. Du côté des besoins cette ligne élimine ceux dont la satisfaction n'implique aucun travail; tels sont, par exemple, les besoins dont la satisfaction serait absolument gratuite; ceux qui ne sont point susceptibles de satisfaction; ceux encore, dont la satisfaction ne s'obtient que par des moyens autres que le travail. Donc, en économie politique, par besoins nous entendrons toujours les besoins susceptibles d'être satisfaits et de l'être par le moyen du travail. Le travail, de son côté, ne peut être intéressant au point de vue de l'économie politique, qu'autant qu'il est destiné à la satisfaction d'un besoin de l'homme. Mais le travail, n'étant pas indépendant de la volonté de l'homme et impliquant une certaine «douleur» à laquelle l'homme ne se soumettrait pas sans raison, ne se conçoit que difficilement s'il n'a pour raison d'être la satisfaction d'un

besoin. Si, néanmoins, pareille sorte de travail se présentait quand même, ce travail ne serait qu'indifférent au point de vue de l'économie politique. Il y a plus, s'il est vrai qu'un besoin n'intéresse l'économie politique qu'autant que la satisfaction de ce besoin présuppose l'exécution d'un travail, il sera vrai également que seule la partie du processus de la satisfaction de besoin qui implique un travail sera intéressante au point de vue de l'économie politique; on peut dire par conséquent que, dans le processus de satisfaction d'un besoin qui nécessite du travail, seul le travail lui-même intéresse l'économie politique, et, étant donné qu'un travail n'intéresse l'économie politique qu'autant qu'il est dirigé vers le but de la satisfaction d'un besoin de l'homme, tout travail qui se ferait au cours du processus de satisfaction d'un besoin mais en dehors du travail nécessaire à ce but serait indifférent aussi au point de vue de l'économie politique.

III

Les deux voies de satisfaction des besoins

L'homme parvient à la satisfaction de ses besoins par deux voies distinctes, savoir l'acquisition d'un bien ou l'obtention d'un service. Cela dépend de la nature des besoins. Ce qui caractérise la voie d'acquisition, c'est la présence d'un bien matériel, tandis que ce qui caractérise la voie d'obtention de service, c'est justement l'absence de tout bien réel. Si différentes que puissent paraître

tre ces deux voies de satisfaction des besoins, elles sont, en réalité, très proches l'une de l'autre. Toutes deux pourraient même être comprises sous la même dénomination, soit celle d'obtention de service, soit celle d'acquisition. Sous la dénomination d'obtention de service la différence entre elles ne consisterait qu'en ceci, que dans le cas de simple obtention de service, le service qui accomplirait la satisfaction serait rendu et obtenu directement et immédiatement, tandis que, dans le cas d'acquisition, ce service serait obtenu moyennant un bien qui incorporerait l'effort nécessaire. Il y aurait ainsi, au lieu d'acquisition et d'obtention de service, deux sortes d'obtention de service, à savoir obtention de service, médiate ou acquisition et obtention de service immédiate ou simplement obtention de service. Mais, aussi bien dans l'un des cas que dans l'autre, il ne s'agit en effet, que de rendement-obtention de service; c'est pourquoi, du reste, dans le langage courant, on dit souvent: en me donnant cette chose vous me rendez service, et aussi: usez de moi, je vous prie (1). Et, comme sous la dénomination d'obtention de service, nous avons pu comprendre aussi bien l'acquisition que l'obtention de service, de même pourrions-nous comprendre aussi ces deux voies de satisfaction des besoins sous la même dénomination d'acquisition. La différence entre elles consisterait alors en ceci que, dans le cas d'acquisition réelle, le service serait incorporé et l'effort concrétisé dans un bien réel, tandis que, dans le cas d'obtention de service, ce service étant immédiat, on devrait concevoir une sorte d'acquisition irréelle et abs-

1) « Simple formule de politesse, il est vrai, remarque M. Gide, mais très correcte scientifiquement », v. t. I, p. 59.

traite. Il y aurait ainsi acquisition réelle ou simplement acquisition et acquisition irréalée ou obtention de service. Pareille licence qui nous permettrait de concevoir une acquisition sans objet matériel est certainement très osée au point de vue de la réalité, puisque, en réalité, une acquisition est inconcevable en dehors d'une chose concrète. Mais une abstraction, si peu réelle qu'elle puisse paraître, n'en est pas moins un procédé qui ne répugne point à l'esprit de l'homme. Quoiqu'il en soit, par ce détour d'incorporation de l'effort et de concrétion du service qu'on rencontre dans le cas d'acquisition, l'effort aussi bien que le service deviennent plus saillants et plus visibles et, par cela même, ils paraissent plus importants et plus aptes à être examinés au point de vue de l'économie politique; c'est probablement pourquoi, d'ailleurs, l'attention des économistes a été toujours attirée par l'acquisition des biens plutôt que par l'obtention des services. En dehors de cette différence entre les deux voies de satisfaction des besoins, différence qui n'a d'autre résultat intéressant pour nous que celui de faciliter l'étude de l'une par l'étude de l'autre, aucune autre distinction ne saurait être établie au point de vue de l'économie politique. Par contre, aussi bien la voie d'acquisition des biens que celle d'obtention des services aboutissent toutes les deux au même résultat, la satisfaction d'un besoin, en impliquant, aussi bien l'une que l'autre, un travail nécessaire de la part de l'homme. Ces deux points de ressemblance étant les seules conditions indispensables en même temps que suffisantes pour un examen identique au point de vue de l'économie politique, on pourrait affirmer qu'à ce dernier point de vue ces deux

voies de satisfaction des besoins sont complètement identiques.

IV

Une controverse sur les biens d'acquisition

Les besoins humains qui, pour être satisfaits, nécessitent une acquisition sont si divers et les biens dont l'acquisition est nécessaire à cette satisfaction si divers aussi qu'on pourrait supposer que des règles différentes s'appliquent à des catégories particulières de ces besoins et de ces biens. Quoi qu'il en soit, certains économistes et non pas des moindres, qui ne s'étaient même pas placés au point de vue de l'acquisition, ont limité le champ de leurs investigations sur la valeur à un cercle qui paraît plus restreint que celui indiqué par l'acquisition. C'est ainsi, par exemple, que Ricardo en parlant des « commodités » ne comprend que « les commodités dont la quantité peut-être augmentée par le travail humain et sur la production desquelles la concurrence agit sans restriction aucune » et Karl Marx ne s'intéresse qu'aux « marchandises », c'est-à-dire aux produits du travail créés en vue du marché. Ce souci d'avertissement et de précision a souvent été reproché, et non sans quelque raison, comme une faiblesse au raisonnement de tous ceux qui ont voulu y recourir. Entre autres, Böhm-Bawerk s'en prend à Karl Marx parce que ce dernier a limité aux « marchandises » ses recherches sur la nature et la sub-

stance de la valeur. Du moment, dit-il, que la théorie de Marx sur la valeur des « marchandises » ne peut pas s'appliquer à une autre catégorie des biens échangeables, tels que « les biens naturels, comme la terre, le sol, le bois en forêt, la force hydraulique », cette théorie ne peut pas être vraie non plus pour les marchandises mêmes; et il reproche même à Marx d'avoir voulu, par cette élimination préparer subrepticement un résultat qu'il s'était fixé d'avance (1). Mais qui est-ce qui ne s'est pas vu reprocher quelque chose injustement de la part de M. de Böhm-Bawerk, dans sa critique généralement savante, mais toujours acerbe et aussi souvent dirigée contre les théories que contre les théoriciens eux-mêmes? Mais, pourrait-on dire aussi, qui est-ce qui n'aurait pas quelque chose à répliquer? Quoi qu'il en soit, cette controverse présente un intérêt plus général puisqu'elle se rapporte à l'indication des objets qui sont susceptibles d'intéresser l'économie politique et elle mérite, par conséquent, d'être examinée à part. Si l'on avait à examiner un phénomène se présentant dans plusieurs endroits, quoi de plus naturel que de se borner à l'examiner dans un endroit déterminé au lieu d'aller incessamment d'un endroit à l'autre? (2) Et si, de plus, l'endroit choisi pour cette étude était le plus important de tous, pourquoi encourrait-on des reproches? Cela ne serait d'ailleurs

(1) *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital* trad. Bernard, t. II, p. 89.

(2) Si l'on avait à examiner, dit Platon, un même texte, écrit dans deux endroits différents, mais en caractères moins lisibles dans l'un que dans l'autre, il serait naturel qu'on recourût pour la lecture au texte le plus lisible. C'est d'ailleurs d'une manière analogue que procède Platon lui-même dans ses recherches sur la notion de la justice.

qu'une question de tactique qui reste un peu à la discrétion de l'auteur et ne dépend, par conséquent, que de sa propre initiative. Il faudrait toujours, bien entendu, que la théorie ainsi tirée de l'un de ces domaines similaires pût être appliquée également à tous les autres. Mais, pour cela, il faudrait aussi que la similitude entre ces domaines fût certaine et non pas simplement apparente. On devrait donc, d'un côté, faire ressortir les affinités qui prouveraient cette similitude et, d'un autre côté, exclure toute différence qui justifierait toute opposition entre ces domaines distincts. Mais si les deux domaines distincts n'étaient pas, en effet, similaires et présentaient au contraire entre eux des différences essentielles, alors il serait plus étonnant que la même théorie pût s'appliquer aussi bien dans l'un et dans l'autre cas, que s'il y avait lieu d'appliquer à chacun d'eux une théorie différente.

En pareille circonstance, la dualité des théories n'infirmait en rien le bien-fondé ou la véracité de l'une ou de l'autre. Notamment, l'uniformité et la généralité de la théorie sur la valeur ne peuvent être que supposées simplement *a priori*, mais s'il s'agit d'accepter cela comme une vérité scientifique, il faudra le prouver avant d'une façon scientifique. Selon la conception de M. de Böhm-Bawerk, il y aurait entre les « marchandises » et les « biens naturels, comme la terre, le sol, le bois en forêt, la force hydraulique » la différence suivante; tandis que les marchandises seraient des purs produits du travail, les biens naturels n'impliqueraient, au contraire, aucun travail. Mais si cette différence existait en effet entre ces deux catégories de biens, il ne faudrait pas s'étonner que, sur le même sujet, notamment celui de la valeur,

des théories différentes fussent appliquées à chacune d'elles; c'est-à-dire si, à côté des « marchandises » qui seraient des purs produits du travail existaient d'autres biens dont l'acquisition n'impliquerait aucun travail, rien n'empêcherait qu'à cause de cette différence même des théories différentes fussent appliquées à chacune de ces deux catégories différentes.

En ce qui concerne le raisonnement de Marx, on peut remarquer que cet auteur avait limité aux « marchandises » le domaine de ses recherches sur la « nature et la substance » de la valeur, avant de recourir à l'idée d'une qualité commune qui expliquerait leur échangeabilité respective. Les marchandises étant échangeables entre elles, doivent, d'après lui, avoir une qualité commune (1) qui expliquerait leur échangeabilité, et cette qualité commune consiste, d'après Marx dans le fait que les « marchandises » sont des produits du travail. Marx n'avait point essayé de trouver en quoi consiste la valeur des biens échangeables mais en quoi consiste la valeur des « marchandises ». Mais un échange peut être fait non seulement entre « marchandises » ou entre « biens naturels », mais aussi entre biens de ces deux catégories différentes. Et, maintenant, qu'est ce qui est plus difficile à concevoir : un échange entre deux biens qui n'auraient pas de qualité commune ou bien l'application des mêmes règles aux biens qui seraient des purs produits du travail comme à ceux dont l'acquisition ne

(1) P. J. Proudhon, *Système des contradictions économiques*, (Ed. Marcel Rivière) 1923, p. 117. « Il y a un caractère commun, un principe, au moyen duquel on déclare qu'une chose vaut plus, moins ou autant qu'une autre. » v. ci-dessus p. 19.

présuppose aucun travail ? On ne saurait trouver facilement l'issue de ce dilemme ; heureusement, qu'en réalité, il ne se pose même pas. Comme nous l'avons déjà signalé au commencement de cette étude, il n'y a pas, parmi les biens d'acquisition, des biens qui seraient des purs produits du travail comme il n'y en a pas qui seraient dûs à la seule gratuité de la nature. Les premiers ne peuvent pas se concevoir avant que l'on reconnaisse à l'homme ces forces qu'ordinairement on attribue seulement à l'Etre suprême, et même alors il serait difficile de distinguer les forces de l'homme du reste des forces de la nature. Les seconds, les biens naturels, même s'il en existe, ne sont point susceptibles d'acquisition et, par conséquent, ils sont moins encore échangeables. —

Quant à tout ce que l'on comprend ordinairement par l'expression de dons ou de bienfaits de la nature, c'est-à-dire les biens dont la jouissance est gratuite pour tous les hommes, il ne peut pas être question d'une exception à l'affirmation précédente. Tous ces dons ou bienfaits de la nature ne sont point susceptibles d'acquisition et, par conséquent, ne peuvent servir en quoi que ce soit à la détermination d'une acquisition quelconque ; l'homme en jouit pour ainsi dire spontanément, car, par leur essence, ces dons ou bienfaits de la nature se prêtent à une jouissance immédiate, personnelle et directe, et ne nécessitent point une appropriation ou une possession préalable (1) ; et en supposant que, par suite de circonstances exceptionnelles, un de ces dons ou bienfaits de la nature pût devenir suscep-

(1) L. Walras, *Théorie d'économie politique pure*, pp. 23 et 167.

tible d'acquisition, cette acquisition serait toujours à titre onéreux pour l'homme; car, seule, la nécessité d'exécution d'un travail préalable pourrait rendre leur possession ou appropriation possible et nécessaire. Mais alors ces biens naturels en devenant des biens susceptibles d'acquisition, ne formeraient aucune exception et se conformeraient en tout à la règle de tous les biens d'acquisition.

Mais si toute acquisition se faisait à titre onéreux pour l'homme, pourrait-on faire remarquer, il suffirait de dire acquisition et de n'entendre par ce mot que l'acquisition impliquant un travail préalable; car, par l'adjonction d'un qualificatif quelconque, on fait croire qu'une autre sorte d'acquisition peut exister à côté de cette première qualifiée de la sorte. Cette remarque ne serait que trop juste. Si ce pléonasme existe en effet, ce n'est probablement que parce qu'en droit il existe une acquisition à titre onéreux et une acquisition à titre gratuit, cette dernière comprenant toute acquisition résultant des donations. Mais cette acquisition à titre gratuit ne peut pas servir pour former une exception à l'affirmation précédente, car elle n'est gratuite que pour celui qui reçoit, tandis qu'elle ne l'est point pour celui qui donne, impliquant toujours, au contraire, un sacrifice équivalent de la part du donateur; et, pour savoir si une acquisition est onéreuse ou non, au point de vue de l'économie politique, il ne faut pas examiner si le sacrifice est supporté par celui-même qui acquiert ou par un autre, mais si simplement pour cette acquisition un certain sacrifice a été nécessaire. C'est pourquoi, au point de vue qui nous préoccupe, et nous ne nous plaçons qu'au point de vue de l'économie politique, les acquisitions caractérisées de

gratuites par le droit civil, sont, elles aussi, des acquisitions onéreuses. Le point de vue du droit est en cela le point de vue subjectif, tandis que celui de l'économie politique est le point de vue objectif. Ainsi, tous les biens susceptibles d'être acquis et, par conséquent, échangeables présupposent nécessairement deux facteurs, à savoir: le travail de l'homme et l'action des forces de la nature. Si ce fait de la nécessité d'un travail préalable et d'une contribution simultanée des forces de la nature avait été reconnu comme « qualité commune » à tous les biens échangeables, aussi bien aux « produits du travail » qu'aux « biens naturels », peut-être n'aurait-on pas eu sur la valeur un si grand nombre de théories distinctes. Marx, notamment, aurait peut-être suivi une voie différente et peut-être serait-il arrivé à des conclusions différentes et M. de Böhm-Bawerk, de son côté, n'aurait probablement pas abandonné « les biens », en abandonnant ainsi le domaine même de l'économie politique pour chercher une qualité commune aux biens dans le domaine du temps et celui des besoins et des sentiments de l'homme.

V

Le fait de l'acquisition

Non seulement toute acquisition implique nécessairement un travail préalable de la part de l'homme, mais dans tout le cours du processus de satisfaction des

besoins par la voie de l'acquisition, cette dernière est la seule partie qui implique du travail. En effet, l'effort qui peut être nécessaire pour la consommation d'un bien déjà acquis, est toujours un effort immédiat personnel et direct, se confondant avec la jouissance même qui résulte de la satisfaction (1). Ainsi l'acquisition impliquant nécessairement un travail préalable et étant dans le processus de satisfaction des besoins le seul stade impliquant un travail, elle est par cela même la seule partie du processus de satisfaction des besoins qui intéresse l'économie politique. D'autre part, l'acquisition ne pouvant se concevoir en dehors du but de la satisfaction d'un besoin de l'homme, à cause de la dépense qu'elle implique nécessairement, elle doit suffire par elle-même à prouver qu'un besoin existe. Ce besoin se présenterait comme un simple besoin d'acquisition, chaque fois qu'aucun autre ne se manifesterait. Le besoin d'acquisition paraît être, pour ainsi dire, le besoin préalable; né à cause d'un autre besoin, il doit être satisfait le premier, pour permettre ensuite la satisfaction de l'autre. Ce besoin d'acquisition se satisfait moyennant la dépense nécessaire à l'acquisition. Le besoin particulier se satisfait ensuite moyennant la consommation du bien acquis; et si, pour cette consommation, un effort est nécessaire, cet effort se confond, comme nous l'avons déjà remarqué, avec la jouissance même de la satisfaction. Ainsi, le besoin d'acquisition apparaît comme le seul besoin qui puisse intéresser l'économie politique. Et puisque l'acquisition, une fois obtenue, satisfait complètement ce

(1) Franz Oppenheimer, *L'écon. pure et l'écon. pol.*, trad. M. W. Horn et H. Stelz, t. I, p. 29.

besoin même, de façon à le faire disparaître, on peut dire que, de tout le processus de satisfaction des besoins, seul le fait réel de l'acquisition intéresse l'économie politique. D'ailleurs, une acquisition quelconque ne serait ni plus ni moins facile, même si elle avait un but autre que la satisfaction d'un besoin, même si, pour une raison ou pour une autre, une fois l'acquisition obtenue, on n'arrivait pas à la satisfaction de ce besoin ou si encore on satisfaisait complètement le besoin qui l'a provoquée ou quelque autre besoin plus intense et plus important.

En réalité, le besoin n'exerce aucune influence sur la facilité ou la difficulté de l'acquisition, laquelle apparaît donc comme étant pleinement indépendante. Ainsi, l'acquisition, en tant que fait objectif, doit suffire, à elle seule, pour indiquer le domaine de l'économie politique. Tout ce qui a un rapport, direct ou indirect, avec l'acquisition doit intéresser l'économie politique, mais seulement pour autant qu'une influence est exercée sur le fait objectif de l'acquisition, c'est-à-dire sur la facilité ou la difficulté de celle-ci. Les considérations personnelles et notamment l'intensité du besoin et l'intensité du désir pour la satisfaction de ce besoin, aussi bien que les qualités des biens, qui, dans la circonstance, se résument dans l'utilité et la rareté, ne sauraient point intéresser l'économie politique si elles n'exercent aucune influence sur la facilité ou la difficulté de l'acquisition. Pourtant, des doctrines diverses, émises indépendamment de ce point de vue de l'acquisition, ont reconnu soit l'intensité des besoins, soit l'utilité ou la rareté comme des facteurs exerçant par eux-mêmes une influence prépondérante dans le domaine de l'économie politique, et ont même érigé ces facteurs en des critères plus ou moins abso-

lus de la valeur. C'est pourquoi il ne suffit pas de prouver par le raisonnement l'importance du fait de l'acquisition pour démontrer que ce fait concentre d'une façon exclusive toute l'importance de l'économie politique; il faudra aussi exclure séparément chacun des autres facteurs prétendus prépondérants dans ce domaine.

CHAPITRE III

LES CONSIDÉRATIONS PERSONNELLES EXERCENT-ELLES UNE INFLUENCE DANS L'ACQUISITION ?

EXAMEN CRITIQUE DE LA DOCTRINE PSYCHOLOGIQUE

I

Fondement de cette doctrine

Parmi les doctrines générales sur l'explication de différents phénomènes économiques et des problèmes qui en découlent, dont celui de la valeur, il y a une doctrine qui, ne s'intéressant point au fait même de l'acquisition, se base exclusivement sur notre état psychique, déterminé à chaque instant par l'intensité de nos besoins et de nos désirs. C'est la doctrine que nous avons déjà signalée comme voulant expliquer la valeur des biens en recourant à leur destination, c'est-à-dire la doctrine de l'utilité. D'après S. Jevons, qui parmi les premiers a émis et soutenu cette doctrine, ce serait l'intensité de

« plaisir » et de « douleur » qui détermine « tous nos actes économiques, tels que l'achat et la vente, le prêt ou l'emprunt, la production ou la consommation » ; et, par conséquent, l'importance de ces actes ne pourrait qu'être proportionnelle à l'intensité de ces sentiments provocateurs (1).

Cette doctrine mérite la dénomination de doctrine psychologique non seulement à cause de sa base qui est du domaine de la psychologie mais aussi à cause de son origine. En effet, avant d'être émise dans le domaine de l'économie politique, elle avait été exprimée par les psychologues dans le domaine particulier de la psychologie, par une formule plus large, suivant laquelle pour mesurer l'intensité des sentiments on n'aurait qu'à recourir aux actes qui en découlent. D'après les termes mêmes de cette formule des psychologues, adoptée par S. Jevons ce serait « une proposition absolument identique de dire le plus grand des deux plaisirs ou bien le plaisir qui décide de l'action qui s'ensuit, parce que c'est seulement cette action qui s'ensuit qui peut déterminer lequel de deux plaisirs est le plus grand » (2). Ainsi la doctrine psychologique de l'économie politique ne serait qu'une application à nos actes économiques de la doctrine de la psychologie qui envisage sans aucune particularité « tous nos actes », et tandis que la tendance des psychologues consiste à recourir aux actes en vue de préciser l'importance des sentiments, la tendance des économistes consiste à recourir aux sentiments en vue d'y trouver l'explication des actes. Mais « le but principal

(1) S. Jevons. *Theory of Political Economy*, fourth éd. p. 11.

(2) Idem, pp. 12 et 13.

que l'on doit avoir en vue dans tout travail encyclopédique, dit Auguste Comte, c'est de disposer les sciences dans l'ordre de leur enchaînement naturel, en suivant leur dépendance mutuelle; de telle sorte qu'on puisse les exposer successivement sans jamais être entraîné dans le moindre cercle vicieux » (1). Il y aurait en effet cercle vicieux dans le cas où la proposition sur laquelle on s'appuie serait indémontrable. C'est ce dont S. Jevons n'a pas tenu compte dans l'exposé de sa théorie de l'économie politique; s'appuyant sur une proposition empruntée à une science autre que l'économie politique, au lieu de la vérifier ou de la démontrer, il se borne tout simplement à transposer les termes de cette proposition pour obtenir la base d'une théorie dans le domaine de l'économie politique. Or, cette proposition de psychologues est par elle-même indémontrable. Pour la prouver, en effet, on aurait dû évaluer séparément les sentiments et les actes et comparer ensuite les deux évaluations pour voir si une relation de cause à effet existe toujours entre les uns et les autres. Ainsi il aurait fallu tout d'abord procéder à une évaluation directe des sentiments ou même à une évaluation indirecte, mais toujours par un moyen autre que les actes mêmes qui paraissent en résulter; de même il aurait fallu procéder à une évaluation directe des actes ou même à une évaluation indirecte, mais toujours par un moyen autre que les sentiments provocateurs. Mais une évaluation des sentiments, directe ou indirecte, suffisamment approximative pour pouvoir être utilisée dans des données scientifiques, ne paraît pas pour le moment réalisable. Non seulement cette sorte de

(1) *Cours de Philosophie positive*, deuxième leçon.

psychomètre qui mesurerait directement les sentiments n'existe pas, mais aussi tout autre moyen d'évaluation indirecte fait défaut dès que l'on veut en arriver à une évaluation suffisamment approximative. D'ailleurs les sentiments sont par nature rebelles à toute idée d'évaluation et de mesure. Un sentiment ne peut pas être conçu indépendamment d'une personne; et là où l'élément personnel intervient nécessairement comme un facteur prépondérant, tout calcul devient incertain et par cela même inutile dans toute recherche scientifique. De plus, il faudrait, pourrait-on dire, que chacun ressente soi-même les sentiments pour pouvoir en apprécier l'intensité; mais au moment où l'on se trouve sous l'empire des sentiments on est au moins incapable de chercher quelle en est exactement l'intensité ou la nature. Ainsi, la première condition pour la preuve d'une relation directe de cause à effet entre les sentiments et les actes faisant défaut, cette preuve devient par cela même illusoire et impossible. Par conséquent la proposition des psychologues d'après laquelle les actes sont le résultat immédiat et absolu des sentiments est indémontrable. Et c'est justement à défaut de tout autre moyen d'évaluation des sentiments que les psychologues ont fini par croire *à priori* que les actes qui paraissent en résulter peuvent servir d'instruments d'appréciation.

Les actes ne seraient que le résultat immédiat et absolu des sentiments; par conséquent il serait naturel qu'on recourût aux sentiments si l'on voulait expliquer l'importance des actes; de leur côté les sentiments provocateurs, ne pouvant être mesurés autrement que par leurs propres effets réels, ce serait d'après ces mêmes actes économiques qu'on devrait juger l'importance des

sentiments (1). Il est déjà évident qu'il y a là cercle vicieux (2). Il nous faudra par conséquent signaler le vice de ce cercle avant que nous y soyons tombés. La proposition suivant laquelle les actes sont le résultat immédiat et absolu des sentiments est inexacte. Et on pourrait même affirmer que les actes et surtout les actes économiques ne sont point le résultat immédiat et absolu des sentiments. En effet, pour accomplir ou ne pas accomplir un acte économique, le seul désir de cet accomplissement ou de ce non accomplissement ne suffit pas; il faut encore « pouvoir » accomplir ou ne pas accomplir l'acte envisagé; et ce « pouvoir » dépend souvent de circonstances qui sont indépendantes de la volonté et des désirs de l'homme. Tous ceux qui se sont vu obligés de subir les plus pénibles privations, à cause d'une impuissance d'agir ou d'accepter les inconvénients de la contrainte, envieraient sans doute cet état où tout se réglerait suivant l'intensité du « plaisir » mais ne croiraient pas que cet état est universel et général; ils en seraient assez instruits par leur triste expérience. La « douleur » n'est pas plus souvent un stimulant pour l'action que le résultat d'une impuissance d'agir. En ce qui concerne les actes économiques particulièrement, non seulement nos dispositions ne constituent point le seul facteur déterminant de ces actes, mais elles ne jouent aucun rôle dans cette détermination; car, pour nos actes économi-

(1) « ... it is the amount of the feelings which is continually prompting us to buying and selling, etc... and it is from the quantitative effects of these feelings that we must estimate their comparative accounts », id., p. 11.

(2) J. E. Cairnes. *Some leading principles of Political Economy*. p. 21.

ques, il n'y a que la faculté d'agir ou de ne pas agir qui soit incertaine et par conséquent elle seule a une importance décisive pour l'acte. D'une façon générale on pourrait affirmer, en effet, que le désir de satisfaction des besoins dépasse toujours et de beaucoup les moyens disponibles. Quiconque disposerait de plus de moyens satisferait à plus de besoins qu'il ne fait aujourd'hui avec des moyens plus restreints. Les cas sont exceptionnels des personnes qui trouvent leur fortune plus grande qu'ils ne la désirent; et parmi les privilégiés jouissant de grandes fortunes on ne trouverait pas facilement d'exemple de réduction volontaire des richesses (1). Mais, en tout cas, dans une société où l'on ne méprise pas les grandes fortunes et où l'on ne vit pas dans le culte de la restriction des besoins, cette insuffisance de nos moyens par rapport aux besoins n'est d'une façon générale que trop sensible. Tel est, pourrait-on dire, l'état de notre société actuelle et c'est dans un état de société pareil que l'économie politique prend une importance beaucoup plus grande. Ainsi, puisque notre pouvoir est plus limité que nos désirs et que le pouvoir aussi bien que le désir doi-

(1) Contraste inattendu : on voit pareil exemple dans le cas du philosophe Diogène, qui dans son patrimoine le plus restreint qu'on puisse imaginer, avait trouvé du superflu et l'avait éliminé, en brisant l'écuelle dans laquelle il avait l'habitude de boire. Peut-être Diogène lui-même n'en serait-il pas arrivé là, si sa philosophie n'avait pas été précédée de sa misère.

Un autre philosophe, Thalès de Milet, était très pauvre. On lui reprochait sa pauvreté en lui disant que son savoir ne servait à rien. Or il avait trouvé le moyen de s'enrichir : ayant prévu par ses connaissances astrologiques une abondante recolte d'olives, il avait loué, avec de l'argent qu'il avait emprunté, tous les pressoirs de Milet et de Chio. Quand

vent coexister pour l'action dans un sens ou dans l'autre, il faut déterminer quand nous « pouvons » agir plutôt que quand nous « désirons » agir s'il faut savoir quand et comment nous « agissons ». Nos désirs ne sont, si nous osons nous exprimer ainsi, que le fond illimité sur lequel se dessine suivant nos forces le mouvement de notre action économique. Donc, il ne faut point s'occuper des désirs, mais seulement de la faculté de satisfaire les besoins. La doctrine qui néglige ce fait et prend pour point de départ la proposition de certains psychologues d'après laquelle les actes sont le résultat immédiat et absolu des sentiments fait, pour ainsi dire un faux départ, cette proposition étant non seulement indémontrable par elle-même, mais aussi positivement inexacte.

En ce qui concerne la tentative des psychologues de mesurer les sentiments au moyen des actes qui paraissent en résulter, on peut remarquer que même si elle n'est pas exacte, elle est du moins explicable. Toute évaluation directe des sentiments étant impossible, on ne pourrait que se contenter d'une évaluation indirecte. Pour cela on se trouvait forcé de recourir ou bien aux causes provocatrices des sentiments ou bien aux actes qui en résultent. Mais les causes des sentiments n'étant pas moins futiles que les sentiments eux-mêmes, les psy-

la récolte fut venue les pressoirs étaient demandés d'une façon si intense qu'il avait pu les sous-louer au prix qu'il voulait, en réalisant ainsi de très gros bénéfices. Il avait voulu montrer par là, qu'il est facile aux savants de s'enrichir, mais que ce n'était point là l'objet de leurs préoccupations et de leurs études. On peut remarquer que la société de tous les temps ne se compose pas de philosophes, mais plutôt de personnes qui reprochent la pauvreté aux philosophes. D'ailleurs la pauvreté n'a pas pour elle l'assentiment unanime de tous

chologues qui voulaient arriver à des réalités ne pouvaient que diriger leur attention vers les effets des sentiments, c'est-à-dire vers les actes qui en découlent. Même si ce moyen d'évaluation des sentiments ne paraît pas très sûr, il vaut toujours pour eux mieux que rien du tout.

Cette tentative des psychologues, qui par elle-même trahit l'impossibilité de calcul dans le domaine des sentiments et par conséquent l'impossibilité de toute conclusion scientifique qui présupposerait pareil calcul, au lieu de dissuader les économistes d'une marche dans le sens inverse les y a au contraire encouragés. Au lieu d'avertir les psychologues que, en ce qui concerne les actes économiques tout au moins, on ne trouverait pas un moyen propice et sûr pour évaluer les sentiments, les économistes se sont au contraire emparés de cette tenta-

les philosophes. Selon le sage avait dit, dans ses poésies, qu'il n'y a pas de limite indiquée et prescrite à l'enrichissement des hommes. Il est certain, d'autre part, que le bonheur ne consiste pas uniquement dans l'acquisition d'une grande fortune. En effet, d'après une remarque d'Aristote, on ne saurait nier ou méconnaître la division en trois parties, à savoir la partie extérieure, la partie qui a rapport au corps et la partie qui a rapport à l'âme.

On ne peut, paraît-il, être vraiment heureux si on ne l'est pas à ces trois points de vue simultanément. L'économie politique a plus de rapports avec la « partie extérieure » mais on ne saurait dire en tout cas que son but consiste dans la recherche du bonheur. Tandis que l'acquisition des biens qui peuvent nous servir immédiatement tend vers une limite, l'acquisition de la fortune en général n'a pas de limite. Tout le monde a une tendance à augmenter indéfiniment sa fortune; et la cause réside, remarque Aristote, en ce que l'on s'attache à vivre plutôt qu'à bien vivre. C'est regrettable en effet, mais il n'en est pas moins ainsi.

tive et ils ont recouru eux-mêmes aux sentiments pour expliquer les actes. Ainsi ces économistes ayant abandonné leur propre domaine des réalités se sont trouvés tout d'un coup dans le domaine incertain des sentiments, où la science cède souvent la place à l'hypothèse et à la métaphysique. Et plus ils cherchent à expliquer les réalités de l'économie politique par l'influence des sentiments plus ils s'éloignent de la réalité en s'égarant dans ce domaine, qui leur est complètement étranger. Il faut signaler enfin que les psychologues eux-mêmes n'approuveraient pas cette tendance des économistes. « Les phénomènes psychiques, lisons-nous dans un traité de psychologie récent, que nous nous proposons d'étudier sous le nom d'états affectifs (plaisir et douleur, besoins, tendances, inclinations, passions, émotions) ont tous ce caractère commun d'être purement subjectifs et de ne pouvoir être utilisés pour la connaissance de réalités extérieures ». (1) Le tort des économistes n'est autre que de vouloir utiliser, et d'une façon exclusive, « le plaisir, la douleur et les besoins » qui ne sont que des « états affectifs » pour expliquer et déterminer des réalités extérieures telles que nos actes économiques. Par cela même ils négligent complètement le fait même de l'acquisition et avec lui la dépense d'effort ou le sacrifice que ce fait implique.

§ 1. — *Réglement des échanges d'après cette doctrine.*

Tel étant le fondement de la théorie psychologique, il ne faut pas s'étonner si les conclusions auxquelles on

(1) *Traité de Psychologie*, par Georges Dumas, tome I, p. 404, Paris 1923.

aboutit en suivant cette théorie paraissent parfois irréelles et absurdes. Le fait de l'acquisition n'étant pour rien dans cette théorie, la dépense consentie pour l'acquisition des biens n'est, d'après elle, pour rien non plus dans le règlement de l'échange. « J'ai », disent les économistes de l'école psychologique, du coton et mon voisin « a » du blé. Mais j'ai plus de coton que ce qu'il m'en faut, tandis qu'il me faut du blé que je n'ai pas. De son côté mon voisin a plus de blé qu'il ne lui en faut, tandis qu'il n'a point le coton dont il a besoin. Je donne à mon voisin du coton pour ce qu'il lui en faut et mon voisin me rend du blé pour ce dont j'ai besoin. Ainsi tous les deux nous sommes satisfaits et contents. Si les choses ne se passaient qu'ainsi, c'est-à-dire s'il ne nous fallait que l'intelligence de reconnaître nos besoins et de procéder aux échanges nécessaires, la doctrine de l'école psychologique aurait encore des chances de correspondre à la réalité. Mais malheureusement, en réalité, les choses ne se passent pas ainsi. Pour échanger il faut avoir, et pour avoir, il faut acquérir, ce qui n'est possible qu'en dépensant un effort nécessaire. Le mouvement de notre vie économique commence par l'effort nécessaire à l'acquisition et non pas par la possession, comme paraissent le croire les théoriciens de l'école psychologique. Et le fait qu'une dépense a été réalisée pour l'acquisition d'un bien déterminé, ne peut pas être oublié au moment où doit se régler l'échange de ce bien. Si encore la possession des biens par l'homme n'était que le fait du hasard ou de toute autre cause qui serait indépendante de la volonté et des facultés de l'homme, on pourrait croire, peut-être, que chaque personne qui se trouverait en possession de biens différents, dont certains, lui seraient utiles et d'au-

tres inutiles, échangerait chaque pièce dont elle n'aurait pas besoin pour une autre dont elle aurait besoin. Mais la possession n'est point le fait du hasard et elle ne dépend pas non plus de la volonté discrétionnaire de l'homme. Car si la possession était un fait qui fût complètement abandonné à la discrétion de l'homme, pourquoi l'homme acquerrait-il des biens dont il n'aurait pas un besoin immédiat, même pour les échanger après contre d'autres et n'acquerrait-il pas directement ceux dont il aurait immédiatement besoin et rien d'autre. On voit par cela que dans la possession il y a un facteur qui ne dépend pas absolument de la volonté discrétionnaire de l'homme et qui n'en est pas non plus complètement indépendant. Ce facteur n'est autre que l'effort nécessaire pour l'acquisition. Les économistes de l'école psychologique ne méconnaissent pas que la possession présuppose une acquisition et par conséquent du travail. Seulement, disent-ils, le travail une fois dépensé n'a aucune importance après dans le règlement de l'échange; ce travail d'après eux, est fini et perdu pour toujours (1). Mais c'est précisément parce qu'il est fini et perdu dans l'acquisition d'un bien déterminé que celui qui a consenti à ce sacrifice tient à le retrouver dans ce bien même; et si par l'échange il se débarrassait de ce bien sans penser à ce qu'il a sacrifié pour l'acquérir, le sacrifice serait alors perdu pour lui et bien perdu pour toujours. Mais il n'y a personne qui consentirait volontiers à cette sorte de sacrifice. Pour concevoir un échange où la dépense pour l'acquisition n'exercerait pas mê-

(1) Jevons, *Theory of political economy*, p. 164 : « The fact is that labour once spent has no influence on the future value of any article : it is gone and lost for ever ».

me la moindre influence, il faudrait concevoir un monde où les acquisitions ne s'obtiennent en réalité qu'à titre absolument gratuit. Regardez les enfants, pourrait-on dire aux économistes de l'école psychologique; ils offrent un exemple vivant de la théorie que vous avez conçue sur l'échange. Ne devant la possession de leurs jouets qu'à la générosité de leurs parents, ce dont, d'ailleurs, ils ne se soucient guère, ils ne procèdent aux échanges qu'ils font entre eux que suivant leur appréciation personnelle. Mais il n'y a que les enfants qui agissent de la sorte et c'est pourquoi les hommes en examinant les échanges entre enfants les trouvent parfois exorbitants et risibles. Cette discordance est dûe uniquement au fait que les uns, les hommes, se fondent sur l'importance de la dépense nécessaire à l'acquisition, tandis que les autres, les enfants, ne se fondent que sur des considérations personnelles. L'écart entre l'évaluation des hommes et celle des enfants peut être considérable. Et l'on ne saurait dire facilement si dans le cas des échanges comme dans tant d'autres cas les hommes doivent ressembler aux enfants; mais en tout cas, il serait souhaitable qu'avant tout, une transformation s'accomplît en ce qui concerne notre mode d'acquisition actuel. La manière d'acquérir de la part des hommes devenant identique à celle des enfants, leurs modes d'échange ne sauraient être différents. Mais tant que les choses resteront telles qu'elles sont, l'homme oubliera difficilement au moment de l'échange, la dépense qu'il a subie pour l'acquisition du bien à échanger. En réalité, dans le règlement de l'échange la considération de la dépense de l'effort pour l'acquisition n'est point moins décisive que la considération de l'utilité des biens échangeables. L'appréciation personnelle sur

l'intensité du besoin et sur l'utilité de l'article n'est même, d'une façon générale, pour rien dans le règlement des échanges. Si un bien déterminé peut être acquis au prix d'un sacrifice moindre que celui qu'une personne désireuse de l'acquérir serait disposée à faire, il n'est pas probable que cette personne insiste pour s'imposer un plus grand sacrifice; d'autre part, si le sacrifice nécessaire pour l'acquisition d'un bien est plus grand que celui que la personne désireuse de l'acquérir serait disposée à faire on ne pourra pas dire que l'acquisition ou l'échange aura été réglé suivant un désir quelconque car cette opération n'aura même pas eu lieu. C'est pourquoi, dans le cas où le sacrifice nécessaire coïncide exactement avec celui que l'individu était disposé à faire et où l'échange se fait, on peut dire que ce n'est pas le désir mais le sacrifice nécessaire qui a déterminé l'acte. Le désir est tout simplement présupposé.

II

La thèse de l'utilité finale ou marginale

La partie essentielle de la doctrine dite « psychologique » est formée, pourrait-on dire, par la notion de l'utilité finale. Cette notion a été signalée comme suite au fondement de cette doctrine que nous avons déjà examiné, par M. S. Jevons lui-même et, presque en même temps, par plusieurs autres auteurs. Le professeur autrichien Karl Menger, puis Léon Walras, professeur à Lau-

sanne, et, plus tard, le professeur américain J. Clark avaient tous abouti par des voies différentes presque aux mêmes résultats et, paraît-il, sans que l'un eût la moindre connaissance des travaux des autres. L'idée première de cette notion est souvent attribuée à un ingénieur français, Dupuit, et aussi à un auteur allemand, Gossen, de sorte qu'on pourrait dire que sur l'origine de cette notion de l'utilité finale se disputent autant d'auteurs et presque autant de nations que de villes grecques se disputaient l'origine d'Homère. Cette doctrine aux « origines cosmopolites » avait pris la dénomination de doctrine de l'école autrichienne, parce que c'est en Autriche qu'elle avait trouvé « ses représentants les plus éminents ». Mais, en ce moment, cette doctrine « est devenue encore plus américaine qu'autrichienne », parce que c'est en Amérique que l'on cultive plus que partout ailleurs cette notion de l'utilité finale (1).

Aux termes des définitions de S. Jevons (2), « commodité » serait tout objet, substance, action ou service qui peut procurer un « plaisir » ou préserver d'une « douleur ». « Utilité » serait la qualité abstraite de toute commodité. Ainsi, tout ce qui peut produire un « plaisir » ou prévenir une « douleur » peut posséder de l'utilité. Mais les sentiments de plaisir et de douleur sont susceptibles de degrés d'intensité différente; et c'est sur cette gradation que se base la théorie nouvelle. Puisque l'utilité serait la qualité des biens de pouvoir procurer un plaisir ou éviter une douleur, et que ces sentiments sont susceptibles de gradation, l'utilité de ces biens serait pro-

(1) Ch. Gide et Ch. Rist, *Histoire des doctrines économiques*, 3^e éd., p. 617, n^o1.

(2) *Theory of political economy*, fourth edition, p. 38.

portionnelle à l'intensité de ces sentiments mêmes. « Intensité des sentiments » et « degré d'utilité » ne seraient que des « expressions identiques » (1). Il ne reste qu'à prouver comment le bien peut procurer des plaisirs ou éviter des douleurs d'intensité différente pour prouver que le même bien peut varier d'utilité suivant les circonstances. Cela sera possible en effet si le même bien peut satisfaire des besoins de nature différente et dont la différence de nature implique une différence d'intensité ressentie de la même façon par tout le monde. Cela encore sera possible si un besoin d'une nature déterminée susceptible d'être satisfait par un bien déterminé peut être ressenti par la même personne d'une façon différente à des moments différents et dans des circonstances différentes.

En ce qui concerne le premier cas, on peut citer le point de vue de l'école autrichienne ainsi qu'il a été représenté par M. de Böhm-Bawerk. Si une personne, écrit Böhm-Bawerk (2), possédait trois sacs de blé dont l'un était destiné à sa subsistance, le second à la semence, le troisième à l'élevage des volailles, et si cette personne perdait l'un de ces trois sacs, il est naturel qu'elle ne resterait pas à mourir de faim pour réserver les deux autres sacs à la semence et aux volailles, pas plus qu'elle ne renoncerait à sa semence pour réserver les deux sacs à sa subsistance et aux volailles, mais elle renoncerait plutôt à l'élevage des volailles. Par conséquent, on pourrait dire qu'avec la perte de ce sac de blé, cette personne ne perd que la valeur de ce sac en tant qu'il pour-

(1) S. Jevons. *Théorie of Pol. écon.* p. 64.

(2) *The Austrian economists : Annals of the American Academy of political and social science* », 1891, p. 363.

rait servir à l'élevage des volailles. Ainsi, il ne serait pas tout à fait exact de dire que « la valeur des biens est mesurée par l'importance du désir dont la satisfaction dépend de la possession de ces biens ». En effet, comme il est évident, d'après cet exemple, la satisfaction qui mesurerait la valeur des biens n'est pas celle pour laquelle les biens sont effectivement employés, mais « la moins importante de toutes les satisfactions que la possession totale peut procurer au possesseur ». Et cela parce que, « suivant des considérations prudentes de la vie pratique, très simples et indubitablement établies », on s'arrange toujours de façon « à ne subir que le moindre sacrifice possible d'une perte quelconque de propriété; la perte retombe ainsi sur la moindre utilité, autrement dit l'utilité finale. » Ainsi Böhm-Bawerk croit avoir prouvé, au nom de toute une école, l'existence d'une gradation dans l'utilité dont le degré le plus bas représenterait l'utilité finale. On doit avouer que si l'on voulait employer cette doctrine pour expliquer l'acquisition des biens ce début, qui envisage une perte des biens, paraît un peu étrange, puisqu'une perte présuppose une possession des biens et, par conséquent, leur acquisition préalable.

S. Jevons se base sur un autre exemple en envisageant un seul et même besoin dans des moments et des circonstances différentes. Imaginons, dit-il, que la quantité de nourriture qu'un individu consomme en moyenne dans vingt-quatre heures, soit divisée en dix parties égales. Si cette nourriture était réduite d'un dixième, la personne n'en souffrirait que très peu; si on en enlevait un second dixième le besoin se ferait déjà ressentir assez distinctement; l'enlèvement d'une troisième partie serait

beaucoup plus sensible et ainsi de suite jusqu'à la limite de l'inanition. M. Jevons aime à illustrer cet exemple par des graphiques appropriés quoique l'exemple par lui-même soit déjà suffisamment explicatif. Mais il ne s'agit là que d'un exemple alors que M. Jevons essaie d'en induire toute une « loi de variation de l'utilité ».

Tels sont les exemples par lesquels les théoriciens de l'utilité finale ont voulu établir cette notion, en l'introduisant en même temps dans le domaine de l'économie politique. Mais, examinée en elle-même, cette remarque de « gradation de l'utilité » ne se présente point comme un phénomène si absolu qu'on puisse appuyer sur elle des théories générales. Et l'on pourrait, au contraire, affirmer que, d'une façon générale, l'achèvement d'une satisfaction n'est pas d'une importance moindre que le commencement de cette satisfaction et, par conséquent, la partie de bien qui serait destinée à cet achèvement ne serait pas d'une utilité moindre que l'utilité de toute autre partie consommée précédemment. De plus, il y a des besoins dont la satisfaction paraîtrait beaucoup plus urgente après un commencement de satisfaction et il serait même souvent plus pénible à une personne d'être interrompue au cours d'une satisfaction que d'en être privée tout à fait. Un ajournement n'est pas toujours plus pénible qu'une interruption de satisfaction. Et on pourrait remarquer aussi que souvent une première satisfaction d'un besoin qui à peine s'ébauche, ou la répétition périodique de cette satisfaction, loin de satisfaire le besoin de façon à le restreindre, le développe au contraire de plus en plus et peut parfois le transformer en habitude, voire en passion. Mais, en tout cas, tout cela ne saurait exercer aucune influence sur la facilité ou la

difficulté de l'acquisition et, par conséquent, ne saurait intéresser l'économie politique. En dehors des cas particuliers ou plus ou moins généraux, qui s'opposent à cette prétendue loi de « gradation de l'utilité », on peut remarquer, d'une façon générale, que, à peine les besoins sont-ils satisfaits complètement, qu'ils réapparaissent bientôt d'une façon plus ou moins intense. Le besoin d'alimentation réapparaît deux ou trois fois dans la journée. A chaque apparition, succède une satisfaction. Mais on ne peut pas dire que l'homme apprécie les biens en ayant en vue le moment où le besoin s'éteint par la satisfaction plutôt que le moment où le besoin apparaît dans son intensité habituelle. De sorte que, même si une appréciation basée sur l'intensité des besoins pouvait avoir une influence quelconque en économie politique, ce ne serait point l'« intensité du dernier besoin satisfait » autrement dit « le degré final d'utilité », qui jouerait ce rôle. Si un besoin devait nous intéresser, ce ne serait qu'en tant que mobile d'acquisition. Et, en général, le mobile de notre activité économique devrait être recherché dans la naissance des besoins et non point dans leur satisfaction. Mais, quel que soit ce mobile, il ne doit pas intéresser l'économie politique. Celle-ci commence avec le commencement de notre activité économique, c'est-à-dire après les mobiles de cette activité qui n'y sont pas compris et elle finit aussi avec cette activité même, ne s'étendant pas jusqu'à la satisfaction, laquelle demeure, comme les mobiles, complètement en dehors du domaine de l'économie politique. D'ailleurs, toute appréciation de l'intensité des besoins au cours de leur satisfaction dépend de la nature même de ces besoins aussi bien que des tempéraments personnels. Par conséquent, il serait

oiseaux d'établir sur pareille base une règle absolue dans le dessein d'édifier une théorie générale. Entreprendre pareille tentative, ce serait bâtir sur le sable; et l'on ne peut que se tromper chaque fois qu'on croit avoir déjà édifié des bâtiments solides sur des bases semblables. Et, enfin, si les sentiments de « plaisir » et de « douleur » qui forment la base de la théorie psychologique n'ont aucune importance en économie politique, quelle importance pourrait avoir toute gradation possible de ces mêmes sentiments ?

III

Une tentative de fixation d'une unité d'utilité

Les initiateurs de l'idée de l'utilité finale en tant que notion de l'économie politique, tout en lui attribuant la plus grande importance, s'étaient bornés à la signaler d'une façon plus ou moins vague sans chercher à l'exprimer moyennant une unité de mesure. Dès théoriciens contemporains, parmi leurs successeurs les plus hardis, poussés par un esprit qui veut tout exprimer moyennant une unité de mesure, essaient de préciser l'idée de l'utilité finale, de façon à la rendre susceptible de servir d'unité pour mesurer d'autres utilités plus grandes. C'est alors, pourrait-on dire, que cette théorie devient « américaine ». Il y a, en effet, une tentative

de la part de M. Irving Fisher en vue de la fixation d'une pareille unité de mesure; cet auteur s'empresse même de baptiser cette nouvelle unité d'un nom spécial, l'« util ». M. Fisher voudrait tout d'abord rompre avec les traditions de la doctrine psychologique. Il n'appartient pas, dit-il, à l'économie politique d'édifier une théorie de psychologie. Et cet auteur se contente tout simplement « du simple postulat psycho-économique suivant : chaque individu agit selon ses désirs » (1). Mais on peut remarquer que l'école psychologique toute entière n'a jamais prétendu plus, ou autre chose que cela. On peut remarquer une fois encore que ce postulat est inexact. Et on devrait plutôt accepter que chaque individu agit selon ses facultés et non selon ses désirs. En se basant sur la remarque de la gradation des besoins, M. Fisher envisage la possibilité d'une série d'échanges au lieu d'un seul échange. Si l'on suppose qu'une certaine quantité d'un bien nécessaire à la satisfaction d'un besoin déterminé, puisse être acquise successivement par fractions qui, au fur et à mesure de leur acquisition, satisferaient immédiatement et progressivement le besoin de l'acheteur, on pourrait dire que chaque nouvelle acquisition partielle serait pour l'acheteur d'une utilité moindre que l'acquisition précédente. D'une part, chaque acquisition nouvelle contribuerait, en effet, à la satisfaction d'un besoin rendu déjà moins intense à cause de la satisfaction partielle obtenue par l'acquisition précédente; et, d'autre part, le sacrifice consenti par l'acquéreur pour chaque acquisition nouvelle lui apparaîtrait plus lourd du fait

(1) J. Fisher, *Recherches mathématiques sur la théorie de la valeur et des prix*, trad J. Moret., p. 9.

même qu'il serait consenti par lui après d'autres sacrifices pareils, et ainsi, même si le prix restait nominale-ment le même pour toutes les acquisitions successives, tout paiement postérieur paraîtrait plus grand que chacun des précédents. Et, à cause de cette diminution graduelle de l'utilité et de cette augmentation simultanée du sacrifice au fur et à mesure des acquisitions nouvelles, on pourrait dire que chaque acquisition nouvelle serait moins utile que chacune des acquisitions précédentes. Ainsi, l'empressement vers toute acquisition nouvelle diminuerait de plus en plus.

M. Fisher s'appuie en même temps sur un autre postulat d'après lequel le fait qu'une personne échange un bien contre un autre bien, prouve que le bien reçu est pour cette personne plus désirable que le bien cédé (1); autrement dit, le fait même de l'échange prouve que le bien reçu par l'acheteur est pour lui d'une utilité plus grande que le bien cédé. Ce second postulat paraît, en effet, exact. On peut, si l'on veut, accepter comme un axiome que l'échange même prouve que le bien reçu par chacun des coéchangistes est pour lui d'une utilité plus grande que le bien cédé. Mais chaque fois qu'on emploie pareils axiomes pour y appuyer ou en déduire une théorie quelconque, la première question qui se pose est de savoir si, entre ces axiomes et les problèmes qu'on veut résoudre, il y a vraiment une relation qui autorise à fonder la solution des uns sur l'évidence des autres. Et, en ce qui concerne le cas présent, on pourrait faire remarquer une fois encore que, si l'utilité elle-même n'a pas grande importance en économie politique, on ne serait

(1) Id. p. 12 § 3.

point autorisé à s'appuyer sur une gradation éventuelle de cette même utilité pour en déduire une théorie fondamentale en économie politique. Ainsi, dès sa base, la tentative de M. Fisher ne paraît pas bien fondée.

Autre défaut : cette tentative n'est pas logiquement conforme au postulat exact qui constitue son point de départ. En effet, suivant ce postulat, qui veut que le fait même de l'échange prouve une différence d'utilité entre le bien cédé et le bien reçu, l'empressement pour toute acquisition nouvelle, qui, suivant le premier postulat, s'apaiserait de plus en plus au fur et à mesure des acquisitions, finirait par s'effacer complètement devant une dernière acquisition devenue inutile à l'acquéreur, c'est-à-dire lorsque l'utilité du bien cédé serait égale à celle du bien acquis. Ainsi, dans la succession des acquisitions partielles qui seraient réalisées par l'acheteur, l'utilité de toute quantité nouvellement acquise serait moindre que l'utilité de toute quantité acquise précédemment, mais, conformément au second postulat, elle resterait toujours plus grande que l'utilité du bien cédé en échange. Suivant ce second postulat, qui peut être admis comme exact une égalité complète des deux utilités au même point de vue subjectif ne saurait se concevoir. Contrairement à cela, M. Fisher, en ramenant les quantités successivement échangées aussi bien que leurs utilités respectives, à la forme des quantités infinitésimales, c'est-à-dire à un état où toutes les inégalités sont imperceptibles et où toutes les quantités paraissent égales, affirme que l'utilité de la quantité infinitésimale du bien cédé dans le dernier échange est égale à l'utilité de la quantité acquise par ce même échange; d'où la formule :

$$ut. \text{ de } dB = ut. \text{ de } dA.$$

« dB. et dA. étant ici des quantités échangeables » (1).

Ainsi, contrairement à son postulat même, M. Fisher admet un échange entre deux utilités égales. Et, en supposant que l'utilité du bien cédé dans cet échange — l'argent, par exemple, — fût une utilité bien déterminée, on serait parvenu à fixer une « unité d'utilité » par laquelle on pourrait ensuite mesurer les deux utilités entières, celle qui a été cédée aussi bien que celle qui a été acquise par tous les échanges successifs. C'est ainsi que M. Fisher croit avoir découvert son « util ».

Mais pareille réalisation d'une unité d'utilité n'est pas possible. La série des échanges, telle qu'elle a été supposée par M. Fisher, serait close avant que les deux utilités devinssent égales. Et, pour supposer possible ce dernier échange entre deux utilités égales, il faut concevoir l'échange ou la série d'échanges comme un mouvement qui pour être arrêté, aurait besoin d'un obstacle : le désavantage de l'un des deux coéchangistes. Tandis qu'il faut plutôt considérer l'échange ou la succession continue de d'échanges comme un mouvement qui ne commence que sous une impulsion effective et ne continue qu'autant que cette impulsion agit effectivement. L'échange constitue une action qui doit avoir comme raison justificative une raison positive. Pour sortir de l'état de repos et conclure des échanges, il faut une raison positive et il suffit que cette raison fasse défaut pour qu'on retombe à l'état de repos primitif. Si cette raison consistait, comme il a été accepté, dans la différence de l'utilité des deux biens au point de vue subjectif, il suffira que cette raison cesse d'exister c'est-à-dire qu'il suffira que les deux utilités se présentent comme égales pour que l'échange n'ait pas lieu ;

(1) Id. p. 13.

de sorte qu'on peut dire que les deux quantités échangeables, considérées au même point de vue de leur utilité subjective, ne peuvent jamais devenir égales. Cette particularité des quantités échangeables ne doit pas être oubliée au moment où l'on veut appliquer aux quantités échangées des raisonnements abstraits qui peuvent être exacts pour toutes les autres quantités susceptibles d'augmenter ou de diminuer indéfiniment. Ainsi, il serait exact de dire, qu'étant données deux quantités inégales dont l'une diminue continuellement tandis que l'autre augmente, il arrivera un moment où les deux quantités deviendront égales et passeront immédiatement après à une nouvelle inégalité, la plus petite devenant plus grande et inversement. Mais on ne pourrait pas faire le même raisonnement s'il s'agissait des quantités échangeables. Car le mouvement des quantités échangeables s'arrête forcément avant que les deux quantités deviennent égales. Telle est, pourrait-on dire, la nature des quantités échangeables et c'est cette particularité qui les différencie de toutes les autres quantités variables. Et il ne s'agit pas de se baser sur ce qui se passerait si l'on supposait que les échanges continuent après le moment où on est obligé d'accepter qu'ils ne peuvent pas continuer. Telle n'est pas, du moins, l'intention des théoriciens de l'utilité finale et de l'unité d'utilité. Si ces théoriciens ont eu recours à l'échange, c'est parce qu'ils ont voulu expliquer les prix par des réalités concrètes telles que les échanges réalisés. Le dernier échange entre deux utilités supposées égales est compris, d'après eux, dans les échanges réalisés. Comment ne s'est-on pas aperçu que pareil échange est impossible et absurde après avoir accepté comme axiome l'inégalité des utilités des deux

biens échangés ? En réalité, dans le cas d'égalité des deux utilités, ce qui ne serait qu'un état d'indifférence, personne ne prendrait l'initiative d'un échange et, dans pareil cas, un échange serait presque aussi peu probable que lorsque la différence des deux utilités est au désavantage de l'un ou l'autre des échangistes éventuels. Du moment qu'on a accepté le postulat d'après lequel tout échange présuppose une différence entre les deux utilités au point de vue subjectif, il faut s'y maintenir même dans le cas où cette différence ne serait pas facilement perceptible. Lorsque les deux utilités sont égales, il n'y a pas lieu à échange, et lorsqu'un échange se réalise, le fait même de l'échange prouve que les deux utilités sont inégales, l'utilité du bien acquis étant, au point de vue subjectif, plus grande que celle du bien cédé; et, si cela est vrai, il en est ainsi de toutes les quantités, aussi bien les premières que les dernières et même, si l'on veut, pour les quantités infinitésimales; par conséquent, l'échange entre les biens représentés par dB et dA , supposés d'une utilité égale, ne peut pas se réaliser et, par conséquent la formule « $ut. \text{ de } dB = ut. \text{ de } dA$ » est impossible et inexacte.

Il y lieu de préciser ici ce que les économistes entendent par quantités infiniment petites ou quantités infinitésimales. « Un sac de blé ou une barre de fer est pratiquement un infinitésimal comparé avec les quantités échangées entre l'Amérique et l'Angleterre; et même une cargaison ou une portion de blé ou de fer est une petite partie par rapport au tout » (1). Il est compréhensible qu'après l'achat de presque toute la quantité

(1) S. Jevons, *Theory of political economy*, fourth ed., p. 120.

de blé nécessaire pour le ravitaillement d'un pays entier, tel que l'Angleterre, ou se trouve « sur la marge du doute »

(*In the margin of doubt*) en ce qui concerne l'opportunité de la dernière cargaison. C'est d'ailleurs pourquoi on peut dire que ce dernier achat constitue un « achat marginal » et l'utilité de cet achat une « utilité marginale ». Ainsi, pour qu'une quantité soit traitée de quantité infinitésimale, il faut qu'elle soit petite proportionnellement à la quantité entière. Mais il faut aussi qu'elle soit suffisamment grande pour qu'elle puisse au moins former l'objet d'un échange; autrement, elle serait une quantité complètement négligeable qui ne saurait servir à rien et pas même aux investigations des économistes. Ainsi, on ne saurait confondre les infiniment petits des mathématiques, quantités tendant vers le zéro, avec les infiniment petits des économistes, quantités d'une grandeur assez appréciable pour qu'elles puissent former l'objet d'un échange. Un échange des quantités infiniment petites, telles que les conçoivent les économistes, doit être considéré comme utile aux échangistes, l'utilité du bien acquis étant nécessairement plus grande que l'utilité du bien cédé. Pour cela, il y a, pourrait-on dire, présomption économique.

Mais, même si un échange entre deux utilités égales, était réalisable comme dernier échange de cette série ou même si, tout en étant un échange imaginaire, il pouvait être utilisé en théorie, même alors pareil échange pourrait-il servir à l'indication d'une unité d'utilité? On peut remarquer qu'il n'y aurait aucun intérêt à ramener les deux utilités à un état d'égalité si le but de cette tentative était de représenter une utilité par l'autre. L'utilité de la quantité cédée dans le dernier échange, qu'il s'a-

gisse d'une quantité d'argent monnayé ou d'une certaine quantité d'un autre bien quelconque, ne serait jamais mieux déterminée que l'utilité de la quantité reçue, mais elle serait, elle aussi, une utilité circonstancielle et purement subjective; elle ne pourrait pas, par conséquent, servir d'unité de mesure. En effet, on ne pourrait pas considérer l'utilité de la quantité d'argent cédée dans le dernier échange comme identique à l'utilité de toute autre somme d'argent égale. On devrait plutôt considérer l'utilité que cette somme d'argent avait pour la personne de l'acquéreur au moment de la dernière acquisition, c'est-à-dire après tous les sacrifices subis pour les acquisitions précédentes et après les satisfactions partielles obtenues. En effet, si l'on admet que l'utilité d'un bien varie au fur et à mesure des acquisitions nouvelles, il ne faut pas perdre de vue que l'utilité du bien cédé peut varier aussi au fur et à mesure des paiements nouveaux. Ainsi, l'utilité qu'on voudrait prendre comme étalon pour fixer une autre utilité qu'on reconnaît subjective et variable est, elle aussi, une utilité variable et subjective. Par conséquent, toute tentative d'évaluation de l'une par l'autre serait complètement inefficace.

Si les théoriciens de l'utilité finale, et particulièrement ceux de l'unité d'utilité, ont abouti à une conclusion différente de celle-là, la faute en doit être en partie attribuée au fait qu'ils ont voulu appliquer le calcul infinitésimal dans le domaine de l'économie politique, en imaginant pour cela plusieurs échanges successifs là où il n'y aurait réellement qu'un seul échange. On peut remarquer que chaque fois qu'en réalité il y a un seul échange, on ne pourrait pas imaginer à sa place plusieurs échanges successifs. En effet, ordinairement les biens ne se prêtent pas

à une acquisition partielle et moins encore si les parties en doivent être infiniment petites. Il y a des biens d'acquisition qui, forcément, seraient complètement transformés ou détruits par un morcellement quelconque. Tels sont, par exemple, les animaux ou les plantes (1). Cela n'échappe point aux théoriciens mêmes qui préconisent cette division imaginaire. Mais, au lieu d'être arrêtés par ce fait et d'en tirer parti, ils trouvent moyen d'écarter l'obstacle en disant que, « pour l'ensemble du marché, il y aura « néanmoins une personne marginale » ; on doit entendre par là une personne pour qui l'utilité du bien entier sera « très voisine du prix ». Mais, par ce palliatif même, tout l'édifice bâti sur l'« utilité marginale », considérée comme la seule cause déterminatrice de la valeur, s'écroule, sans que l'auteur même paraisse s'en apercevoir. En effet, la théorie de l'« utilité finale » serait remplacée par celle de la « personne marginale ». Mais ce nouvel édifice ne paraît guère plus solide que l'autre. Car il se peut qu'il n'y ait qu'un seul acheteur éventuel en face d'un seul vendeur et que, en même temps, le bien soit indivisible. Dans pareil cas, toute appréciation basée sur la « personne marginale » serait impossible comme le serait toute appréciation basée sur une « utilité marginale » ; parce que, étant donné qu'une seule personne se présente comme acheteur éventuel, il ne peut y avoir de

(1) ... la tête, les membres, la queue et les autres parties d'un cheval, remarque M. Fisher, sont produits ensemble et consommés (utilisés) ensemble; ils n'ont pas de prix séparés ». « Les articles ne sont pas toujours homogènes ou divisibles à l'infini... et comme cas limite, nous pouvons imaginer un article comme un livre dont nul ne désire plus d'un exemplaire » Fischer, p. 128.

(2) Fisher, p. 160.

personne marginale, exactement comme, étant donné que le bien est un et indivisible, il ne peut y avoir d' « utilité marginale ». Les théoriciens de l' « utilité finale » n'ont pas manqué d'envisager un cas pareil comme ils n'ont pas manqué de proposer aussi le correctif nécessaire. Dans pareil cas, disent-ils, le bien serait acheté contre de l'argent « dont un peu plus un peu moins peut être donné par quantités infiniment petites » (1). Or, ce serait « la quantité marginale du bien cédé » et non « l'utilité marginale » du bien « acquis » ou la « personne marginale » qui déterminerait l'échange (2). Mais ce nouveau palliatif, en créant aussi un nouvel édifice, détruit aussi, nécessairement, les deux autres. Les théoriciens de l' « utilité finale ou marginale » abandonnent ainsi d'eux-mêmes et toujours sans s'en apercevoir l'idée de l' « utilité », telle qu'ils l'ont exposée dans la thèse de l' « utilité finale », pour ne plus s'attacher qu'à l'idée de la « finalité ou marginalité ». On peut dire en tout cas que, pas plus l'une que les deux autres, l' « utilité marginale », « la personne marginale » ou « la quantité marginale de la monnaie cédée pour l'échange » ne peuvent servir de base à la formation d'une théorie de l'échange au point de vue de l'économie politique. Aucune des trois « marginalités » n'exerce en effet une influence primordiale

(1) Lorsque, dit M. Jevons, une île ou une portion de territoire est transférée d'un possesseur à l'autre, il est souvent nécessaire de recevoir le tout ou rien », et il cite comme exemple le cas de la presqu'île d'Alaska vendue par la Russie à l'Amérique. Mais, dans ce cas, dit-il, « elle était achetée contre de l'argent dont un peu plus, un peu moins peut être donné par quantités infiniment petites », Jevons, p. 120, 122.

(2) Alfred Marshall, *Principles of economics*, eighth edition, p. 332. Market for unique or rare things.

dans le règlement des échanges et aucune des trois ne peut servir d'unité de mesure. Une combinaison des trois ensemble ne formerait qu'une théorie erronée à autant de points de vue que les parties qui la composeraient.

A part les biens d'acquisition non susceptibles d'une division quelconque, il y a des biens d'acquisition composés de parties totalement distinctes, mais dont l'acquisition ne se conçoit pourtant qu'en unités auxquelles rien ne manque; dans pareil cas, si l'on acquérait successivement les différentes parties distinctes, chaque acquisition ne rendrait point moins importante l'acquisition suivante (1). Si l'on considérait enfin les biens homogènes mêmes, qui sont généralement susceptibles d'une acquisition par quantités partielles dans n'importe quelle proportion, on ne pourrait pas dire que l'utilité des dernières acquisitions serait moindre que celle des premières. Dans le cas où un bien ne pourrait être utilisé à la satisfaction d'un besoin déterminé qu'en une certaine quantité déterminée, les acquisitions partielles qui même ajoutées ensemble ne formeraient pas la quantité voulue, serait pour ainsi dire inutiles sans la dernière acquisition, qui, ajoutée aux autres, formerait la quantité nécessaire pour la satisfaction du besoin (2). Dans pareil cas, la dernière acquisition paraîtrait même la plus im-

(1) Si, par exemple, voulant acquérir un bateau on acquérait séparément et successivement les différentes parties dont le bateau devrait être composé, et qu'il ne restât à acquérir que le gouvernail, on ne pourrait pas affirmer que cette acquisition serait de moindre importance, du seul fait qu'elle serait la dernière.

(2) *Marshall's Principles of economics*, eight ed., p. 94, n° 1.

portante de toutes (1). Mais, même s'il s'agit de biens dont des quantités partielles pourraient satisfaire successivement et progressivement le besoin au fur et à mesure de leur acquisition, on peut dire que, dans la réalité, ces acquisitions successives des quantités partielles ne se pratiquent point. Celui qui veut satisfaire un ou plusieurs de ces besoins par l'acquisition d'un bien quelconque calcule d'avance et approximativement la quantité de bien qui lui sera nécessaire, et tâche de se procurer le tout en même temps.

De toute façon, l'acquisition partielle en vue d'une satisfaction graduelle des besoins ne correspond point à la réalité, étant contraire à la nature des biens aussi bien qu'à la nature des hommes; et tout raisonnement basé sur un état aussi irréel ne peut pas avoir beaucoup de chances d'apporter une solution intéressante aux problèmes des réalités.

IV

“ Finalité ou marginalité ”

L'idée de « finalité » ou « marginalité » a pris une telle extension en économie politique, qu'elle mériterait d'être dégagée et étudiée à part; elle constitue, pourrait-on dire, la clé de voûte des doctrines mathématiques

(1) Serait-ce une explication suffisante que de nommer cette quantité qui manque la « portion marginale »?

modernes de l'économie politique (1). C'est moyennant cette idée de marginalité que ces doctrines essaient, la plupart du temps, d'expliquer les échanges (2). En plus des aspects que nous avons déjà signalés, l'idée de la finalité ou marginalité se présente encore sous d'autres aspects différents, tels que celui de la « dose marginale » celui du « travail marginal » et, en général, elle peut se présenter sous un aspect particulier chaque fois qu'elle est appliquée à une quantité de nature différente.

Etant donné que l'économie politique se préoccupe surtout des quantités et que la marginalité se présente comme une qualité commune à toutes les quantités, on pourrait en effet supposer que l'idée de marginalité exerce une certaine influence dans le domaine de l'économie politique. Mais, comme nous l'avons déjà fait remarquer, le fait même de la diversité des aspects de l'idée de la « finalité ou marginalité » anéantit complètement l'importance de chacun de ces aspects pris en particulier.

On pourrait prétendre aussi que le fait même de cette diversité, loin d'affaiblir le rôle de l'idée même de la « finalité ou marginalité », peut, au contraire, indiquer l'importance de son influence dans le domaine de l'économie politique. On pourrait, dès lors, être tenté d'examiner séparément cette idée de la finalité ou marginalité en lui assignant même une place et une influence prépondérantes dans le domaine de l'économie politique. Ce serait une tâche à entreprendre pour un des défenseurs

(1) Antonio Osorio, *Théorie mathématique de l'échange*, trad. J. d'Almada, Paris 1913, p. 20

(2) Ch. Gide et Ch. Rist, *Histoire des doctrines économiques*, 3^e éd., p. 616.

de cette conception ou pour quelqu'un qui, *a priori*, croit en son importance. On peut déjà remarquer que les aspects sous lesquels cette idée se présente malgré leur diversité, ont tous au fond ceci de commun : la finalité ou marginalité du besoin. L'estimation qui aboutit à l'idée de la finalité ou marginalité dans tous ces aspects différents n'est autre, en effet, qu'une estimation basée sur le besoin et présupposant d'un côté l'appréciation du « plaisir » ou de la « douleur » qui résulte de la satisfaction ou de la non satisfaction d'un besoin et de l'autre côté l'appréciation de la « douleur » qu'entraîne le sacrifice nécessaire à cette satisfaction. Mais ce procédé en vue de la mesure du besoin relève comme le besoin lui-même, exclusivement du domaine de la psychologie. « L'idée *a priori* que les sciences progressent en prenant un caractère mathématique a engagé depuis longtemps les psychologues à rechercher les formules numériques... Les psychologues sont partis de cette supposition que la sensation est une grandeur variable à laquelle on peut, par des conventions convenables, attribuer une quantité et une mesure... Quatre méthodes principales ont été employées dans ce but : la méthode des plus petites différences perceptibles, la méthode de gradation... etc. (1) »

Ainsi, la thèse de l'utilité finale et celle d'une mesure de l'utilité ressortent avec toute la doctrine psychologique, au domaine de la psychologie et ne doivent donc pas intéresser l'économiste.

(1) A. Lalande, *La mesure en psychologie*, dans le traité de Psychologie, par Georges Dumas, Paris 1923, tome I, p. 42. Voir aussi chap. III. Les états affectifs, p. 421; Finalité de l'agréable et du désagréable.

CHAPITRE IV

LES QUALITÉS DES BIENS EXERCENT-ELLES UNE INFLUENCE DANS L'ACQUISITION ?

I

L'utilité

Dans la thèse de l'utilité finale, nous avons envisagé l'utilité au point de vue de sa gradation, réglée suivant l'intensité de ce seul et même besoin qu'un bien déterminé serait appelé à satisfaire; le besoin serait plus ou moins intense suivant qu'il aurait déjà reçu ou non une satisfaction partielle moyennant l'acquisition d'une quantité plus ou moins importante de ce bien. En dehors de cet aspect de l'utilité, qui est l'apanage des théoriciens de l'école psychologique, on pourrait envisager l'utilité d'après l'importance de la nature du besoin que les biens seraient susceptibles de satisfaire. Un bien serait d'une utilité d'autant plus grande que, d'après ses qualités, il serait susceptible de satisfaire un besoin plus important. On a cru même pouvoir établir, « sans

grande précision il est vrai, une loi de succession des besoins à peu près dans cet ordre : air, nourriture, vêtement, logement, littérature, objet d'ornement et de plaisir » (1). Mais, indépendamment de ces deux distinctions comme de toute autre distinction analogue, on pourrait envisager les biens susceptibles d'être utiles, tout simplement et par opposition aux choses qui ne le sont pas. Cet aspect d'utilité serait même le préliminaire nécessaire aux deux autres aspects de l'utilité graduée. Cette notion de l'utilité simple paraît être une des notions fondamentales de la science de l'économie politique. Mais quel sens ce mot utilité a-t-il pris en économie politique?

Aussitôt que ce terme d'utilité se trouve dans le domaine de l'économie politique, il perd le sens qu'il a dans le langage courant pour revêtir des sens divers et parfois même contradictoires. Nécessaire, utile, agréable, superflu, nuisible, tout cela peut être « utile » en économie politique. Il n'y a pas, paraît-il, à se préoccuper, en économie politique, « des nuances par lesquelles on classe, dans le langage de la conversation courante, l'utile à côté de l'agréable, entre le nécessaire et le super-

(1) S. Jevons, *Economie politique*, trad. H. Gravez, Paris 1923, p. 21; Franz Oppenheimer, *L'économie pure et l'économie politique*, trad. M. W. Horn et H. Stelz, Paris 1914, p. 420. — « L'échelle d'importance des besoins : Plaçons un être humain devant un stock de marchandises en lui permettant de choisir dans le lot un seul objet; supposons de plus que cet être n'ait aucune notion de la valeur d'acquisition des choses, exprimée en argent ou en autres marchandises, mais qu'il connaisse leur utilité, c'est-à-dire, leur faculté de satisfaire un besoin, un désir quelconque. Que choisira-t-il? Ceci évidemment dépend de l'individu. Selon l'âge, le sexe, le degré de civilisation et selon ses goûts personnels, chaque individu choisira différemment. »

flu (1) » et, pourrait-on ajouter, très loin du nuisible. Mais il n'y avait donc pas d'autre mot à choisir, puisque dans la signification courante de ce mot utile on devait établir de telles « nuances ». Les économistes ont cherché en effet à trouver pour cela un autre terme mieux approprié et ils sont même allés jusqu'à créer des mots nouveaux qui, étant faits exprès, auraient plus de chances de bien remplir cette tâche. M. Vilfredo Pareto quoique personnellement il n'attache pas grande importance aux termes, introduit le terme nouveau « ophélimité » du grec $\omega\phi\acute{\epsilon}\lambda\iota\mu\omicron\varsigma$. pour indiquer cette notion d'utilité en économie politique (2). Mais le mot « $\omega\phi\acute{\epsilon}\lambda\iota\mu\omicron\varsigma$ », ne prête justement à aucune équivoque, signifiant seulement tout ce qui fait du bien, qui procure un avantage, par opposition à « $\epsilon\lambda\alpha\theta\epsilon\rho\acute{o}\varsigma$ », qui signifie tout ce qui lèse, qui trouble, qui nuit. M. Ch. Gide propose le mot « désirabilité » et suggère celui de « désidérabilité » et celui de « désirance » (3). Mais tout ce qui n'est qu'un dérivatif du désir ne peut avoir plus d'importance que le désir même; et, comme nous l'avons déjà signalé, ce

(1) L. Walras, *Eléments d'économie politique pure*, 4^e éd., p. 21. « Nécessaire, utile, agréable et superflu tout cela pour nous, est seulement plus ou moins utile. Il n'y a pas d'avantage à tenir compte ici de la moralité ou de l'immoralité du besoin auquel répond la chose utile et qu'elle permet de satisfaire. Qu'une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade, ou par un assassin pour empoisonner sa famille, c'est une question très importante à d'autres points de vue, mais tout à fait indifférente au nôtre. La substance est utile pour nous, dans les deux cas, et peut être plus dans le second cas que dans le premier. »

(2) *Cours d'économie politique*, Lausanne, 1896, t. I, § 5.

(3) *Cours d'économie politique*, 6^e éd., p. 55; voir aussi V. Pareto, *Traité de sciologie générale*, § 119.

n'est point le désir qui joue le rôle décisif dans l'acquisition des biens et la conclusion des échanges. De plus, on peut désirer des biens qui ne sont point du domaine de l'économie politique; et on peut même désirer tout autre chose que des biens (1). D'autre part, on acquiert parfois des biens qu'on ne désirerait point acquérir, tels que les biens qui sont nécessaires et utiles d'un côté, tandis qu'ils sont fort désagréables de l'autre. Mais toute cette question de terminologie n'a pas ici une grande importance. Car, même si l'on pouvait créer un mot, qui, à lui seul, indiquât des qualités aussi diverses et contradictoires que l'« utilité » et ses « nuances », même alors le problème serait-il résolu ? Nécessaire, utile, agréable, superflu, nuisible et d'autres qualificatifs encore pourraient être attribués aux biens d'acquisition. Mais étant donné que toutes ces qualités ne pourraient nous intéresser qu'autant qu'il s'agirait de biens susceptibles d'être acquis, cela ne prouve-t-il pas que nous devons nous intéresser principalement aux biens d'acquisition ? Et, étant donné que les biens d'acquisition peuvent être aussi bien nécessaires ou utiles qu'ils peuvent être nuisibles, cela ne prouve-t-il pas suffisamment que toutes ces qualités n'ont aucune importance pour l'acquisition et que, par conséquent, la notion d'« utilité » avec toutes ses « nuances » n'est d'aucun intérêt pour l'économie politique ? En effet, les qualités des choses, non moins que les intentions et les sentiments des personnes, ne doivent pas intéresser l'économie politique.

(1) A. Marshall, *Principles of economics* eighth ed., p. 54 : « All wealth consists of desirable things... but not all desirable things are reckoned as wealth ».

Ce qui a fait introduire cette notion d'utilité dans le domaine de l'économie politique c'est probablement le fait que l'homme ne demande la plupart du temps, que l'acquisition des biens utiles. Un examen plus attentif prouve que l'homme cherche aussi l'acquisition des choses qui peuvent lui être nuisibles à un certain point de vue, mais qui lui sont en tous cas très agréables. Malgré cela il n'y aurait pas d'avantage à remplacer le terme « utile » par celui d' « agréable » car l'homme acquiert peut-être plus souvent des « biens utiles » que des « biens agréables » et souvent des biens qui lui sont utiles d'un certain point de vue quoiqu'ils ne lui soient pas agréables. Il n'y aurait donc qu'à conserver le mot « utile » avec la « nuance d'agréable » ; et ainsi de suite pour toutes les autres nuances. En réalité pourtant, le problème dont-on a cherché la solution dans cette tentative de déformation de mots et d'idées n'était pas une question de mots mais une question de fond ; et en cherchant à découvrir le mot avant de découvrir le fond, on ne pouvait que s'arrêter tôt ou tard, devant l'insuffisance de tous les termes. Cela ne serait peut-être pas arrivé si l'on avait envisagé les biens au point de vue de l'acquisition. Le terme de « biens d'acquisition » aurait suffi pour désigner exactement tout ce qui devait être indiqué et rien de plus. En effet, quelle est la raison qui incite l'homme à l'acquisition et quelles sont les qualités des biens d'acquisition, ce sont des questions indifférentes au point de vue de l'économie politique.

II

La rareté

La notion de rareté, comme celle d'utilité, a joué et continue toujours à jouer un rôle considérable en économie politique. Parfois même la rareté paraît impliquer, pour ainsi dire, la notion d'utilité. « J'appelle, dit M. Walras, richesse sociale, l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles qui sont rares, c'est-à-dire, qui d'une part nous sont utiles et qui d'autre part n'existent à notre disposition qu'en quantité limitée » (1). Mais on peut remarquer, qu'en réalité, l'idée de rareté n'impliquant pas nécessairement celle d'utilité, il n'est pas exact de dire que les choses « rares » sont celles qui d'une part « nous sont utiles » et qui d'autre part sont à notre disposition en quantité limitée. De même, on ne pourrait pas dire, non plus, que les choses utiles sont celles qui d'une part sont rares et qui d'autre part peuvent nous servir à quelque chose. Car la notion d'utilité n'implique point celle de rareté et elle ne correspond qu'aux biens qui peuvent nous servir à quelque chose. Par conséquent, si l'on voulait indiquer l'utilité et la rareté comme les deux qualités nécessaires et suffisantes pour caractériser la richesse on devrait les énoncer séparément et dire, par exemple, que la richesse consiste dans l'ensemble des biens qui sont

(1) L. Walras, *Eléments d'économie politique pure*, 4^e éd., p. 21.

utiles et rares. La notion de rareté comme aussi celle d'utilité, a été envisagée par les économistes de deux façons différentes, de sorte qu'on peut dire de la rareté aussi, qu'il y a deux raretés différentes ou deux aspects différents de la rareté. La première rareté ou le premier aspect de la rareté envisage les biens comme si leur existence, leur quantité et leur acquisition par l'homme, étaient indépendantes de toute activité exercée de la part de l'homme. Les biens sont envisagés uniquement au point de vue de l'état effectif dans lequel ils se trouvent à notre disposition d'une façon gratuite (1). Mais cette conception si fondée qu'elle puisse paraître d'abord, d'une manière générale, n'est pourtant pas exacte dès que l'on essaie de l'appliquer au domaine de l'économie politique; elle pourrait peut-être être appliquée seulement aux biens dont la jouissance est gratuite pour tous, parce que

(1) L. Walras, *Eléments d'économie politique pure* 4^e éd., p. 22 et p. 166 : « Je dis que les choses n'existent à notre disposition qu'en quantité limitée du moment où elles n'existent pas en quantité telle que chacun de nous en trouve à sa portée à discrétion pour satisfaire le besoin qu'il en a. Il y a dans le monde un certain nombre d'utilités qui, lorsqu'elles ne manquent pas totalement, existent à notre disposition en quantité illimitée. Ainsi l'air atmosphérique, la lumière et la chaleur du soleil, quand le soleil est levé, l'eau au bord des lacs, des fleuves et des rivières se rencontrent en telle quantité qu'il ne peut manquer à personne, chacun en prenant même tant qu'il veut. Ces choses... ne sont pas rares ». Franz Oppenheimer, *L'économie pure et l'économie politique*, trad. M. W. Horn et H. Stelz, Paris 1914, tome I, p. 432 : « Ils ont toujours devant les yeux des cas dans lesquels un individu dispose de biens ou qui n'ont pas occasionné de frais d'acquisition comme les biens libres, ou qui n'ont pas occasionné de frais d'acquisition normaux comme des chances inespérées. »

n'exigeant réellement aucun travail de la part de l'homme. Or cette conception de la rareté sert de point de départ à un raisonnement qui prétend tirer des conclusions en ce qui concerne les biens d'acquisition eux-mêmes.

Si, pense-t-on, un bien nécessaire à la satisfaction d'un besoin déterminé « existe à notre disposition en qualité illimitée » et que nous puissions, par conséquent, en jouir gratuitement et sans restriction aucune, notre besoin ou le besoin de tout le monde sera satisfait complètement de sorte que personne ne sentira la « douleur » qui résultera de la non satisfaction de ce besoin; dès lors, personne ne chercherait à acquérir des biens utiles, c'est-à-dire susceptibles d'apaiser ce sentiment de « douleur » et ayant par cela même de la valeur. La valeur serait proportionnelle à l'utilité et l'utilité elle-même serait une fonction du sentiment de « douleur » qui résulte de la non satisfaction des besoins, ou si l'on veut une fonction du sentiment de « plaisir » qui résulte de cette satisfaction même. Si, au contraire, un bien nécessaire à la satisfaction d'un besoin déterminé n'existe à la disposition de l'homme qu'en quantité limitée et moindre que celle qui serait nécessaire pour la satisfaction complète de ce besoin, alors ce besoin ne sera satisfait que partiellement, d'où résultera un sentiment de « douleur »; des biens utiles, c'est-à-dire susceptibles d'apaiser ce sentiment seraient alors désirés et cherchés et par conséquent pense-t-on la valeur apparaîtrait. C'est ainsi qu'on a pu dire que les « raretés sont en nous et non dans les choses » (1), et c'est en suivant pareilles lignes qu'on a pu dire

(1) L. Walras, *Elem. d'écon. pol. pure*, 4^e éd., p. 153.

ausi que « le centre de la valeur est en nous » (1).

Ce raisonnement à propos de la rareté commence aux biens illimités en quantité, dont la jouissance serait gratuite pour tous les hommes, pour finir avec les biens limités en quantité dont l'acquisition se ferait à titre onéreux; et tandis qu'une grande importance est attribuée à cette différence de limite, la différence entre le caractère onéreux ou gratuit de la jouissance y est complètement négligée. On pourrait dire en définitive qu'au commencement de ce raisonnement il s'agit de la rareté dans la nature tandis qu'à la fin il s'agit de la rareté sur le marché; de sorte que dans ce même raisonnement on passe de la « nature » au « marché », c'est-à-dire d'un monde à un autre sans tenir compte de ce changement et sans même paraître s'en apercevoir. C'est pourquoi ce raisonnement ne peut pas être exact non seulement en ce qui concerne les biens d'acquisition mais aussi en ce qui concerne les « dons ou bienfaits de la nature ». Dans sa première partie, ce raisonnement, en n'envisageant les biens qu'autant qu'ils existent à notre disposition en qualité illimitée, c'est-à-dire autant que nous pouvons en jouir gratuitement, méconnaît que l'économie politique envisage les biens autant qu'ils n'existent pas à notre disposition et autant que ces biens étant susceptibles d'acquisition ne peuvent être acquis que moyennant un certain sacrifice. Les biens d'acquisition peuvent être rares et même ils sont toujours plus ou moins rares; mais ce n'est pas là la raison pour laquelle ils sont susceptibles d'avoir de la

(1) W. Smart, *An introduction to the theory of value on the lines of Menger, Wieser and Böhm-Baellaoi* London 1923, p. 16.

valeur. Car ils peuvent devenir aussi abondants qu'on le veuille et de manière que chacun en ait autant qu'il en veut; si cette abondance n'est obtenue que moyennant un travail ces biens peuvent avoir de la valeur. Et, au contraire, les biens peuvent devenir de plus en plus rares de sorte que chacun ressente d'une manière de plus en plus intense le besoin d'en jouir; si ces biens ne sont point accessibles ou s'ils ne le sont que par des moyens autres que le travail, tout rares qu'ils seront ils ne seront pas susceptibles d'avoir de la valeur au point de vue de l'économie politique. Ainsi, quoique les biens d'acquisition soient plus ou moins rares, de toute évidence, il n'y a pas entre l'acquisition et la rareté une relation de cause à effet telle que l'on puisse dire que les biens sont susceptibles d'être acquis parce qu'ils sont rares ou qu'ils sont rares parce qu'ils sont susceptibles d'être acquis; de même on ne doit pas dire que les biens sont susceptibles d'avoir de la valeur parce qu'ils sont rares ou qu'ils sont rares parce qu'ils sont susceptibles d'avoir de la valeur; mais, tout simplement, les biens d'acquisition sont susceptibles d'avoir de la valeur.

Cette conception de la rareté, qui est inexacte en ce qui concerne les biens d'acquisition, ne paraît pas moins inexacte lorsqu'on essaie de l'appliquer aux biens qu'on pourrait caractériser de dons ou de bienfaits de la nature. Car il arrive souvent qu'au moment où ces biens naturels deviennent rares, ils ne puissent pas être recherchés et acquis même moyennant n'importe quel sacrifice. C'est le cas, par exemple, de l'eau pendant une période de sécheresse ou le cas de la chaleur et de la lumière du soleil « quand le soleil n'est pas levé.. » Dès lors le sentiment de douleur reste sans aucune satisfaction et dans

pareil cas on ne pourrait pas dire qu'une valeur serait créée par ces biens mêmes. Il ne suffirait pas qu'un bien fût utile et rare pour qu'il eût de la valeur; il faudrait aussi qu'on pût se le procurer. Mais alors on se trouverait devant des biens d'acquisition et non pas devant de simples dons de la nature; en sorte que, si 'on veut examiner la rareté en prenant en considération les simples dons de la nature, on devra dire que ceux-ci ne peuvent pas être rares, par rapport aux besoins de l'homme, sinon, ils cessent d'être des dons de la nature. En effet, en devenant rares, ou bien ils ne sont point accessibles ou bien ils sont accessibles à titre onéreux en s'identifiant par cela même à tous les autres biens d'acquisition. Il serait étonnant que les mêmes règles puissent être appliquées indifféremment dans un cas et dans l'autre.

En ce qui concerne la quantité existante d'un bien, elle ne peut avoir d'importance qu'autant qu'elle est susceptible d'exercer une influence sur la facilité ou la difficulté de l'acquisition. On pourrait dire, par exemple, que, dans un endroit de la mer où les poissons affluent, la pêche peut être plus productive qu'à un autre endroit où il y en a moins. Mais c'est toujours au point de vue de l'acquisition qu'il faut se placer et non au point de vue de la quantité existante.

CHAPITRE V

LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

I

Fondement de cette loi

La doctrine de la rareté, qui tout en envisageant d'abord les biens indépendamment de tout sacrifice nécessaire à l'acquisition aboutit à des conclusions en ce qui concerne les biens d'acquisition eux-mêmes et qui à cause de cela même est inexacte aussi bien pour ceux-ci que pour les dons de la nature, prend un aspect tout particulier lorsqu'en reconnaissant en principe la rareté comme cause de la valeur elle essaie d'expliquer les prix.

Chaque fois qu'un bien n'est pas réparti entre les hommes de façon qu'ils puissent en consommer librement autant qu'ils en veulent, mais de façon que les uns en possèdent plus que ce qu'il leur en faut tandis que les autres en possèdent moins, ce qui paraît être toujours le cas sur un marché, alors les échanges des différentes quantités de ce bien seraient réglés chaque fois suivant la raison de la quantité disponible et offerte à la quantité désirée et demandée. Il y aurait dans pareil cas, une

sorte de dispute entre les nombreux aspirants, chacun s'efforçant moyennant un plus grand sacrifice d'acquiescer la quantité qui lui est nécessaire. Cela constitue la base de la loi de l'offre et de la demande.

Plus les choses sont rares, c'est-à-dire plus l'affluence des aspirants à une acquisition est grande par rapport à la quantité ou au nombre des biens disponibles, plus le sacrifice nécessaire à cette acquisition serait élevé. Le montant de ce sacrifice dépendrait aussi de l'intensité de tous leurs autres besoins, comme il dépendrait aussi du montant de leurs forces acquiescives, de celles particulièrement qui seraient disponibles pour cette acquisition et de « mille autres circonstances impossibles à énumérer » d'une manière complète » (1). Toutes ces circonstances peuvent être indiquées par le terme d'« intensité » de l'offre et de la demande, de sorte que ce ne serait pas « seule-

(1) L. Walras, *Eléments d'économie politique pure*, 4^e éd., p. 446 : « Sans doute le sacrifice maximum qu'un consommateur est disposé à faire pour se procurer une bouteille de vin, par exemple, dépend en partie de l'utilité de cette bouteille de vin pour ce consommateur; car, selon que cette utilité augmentera ou diminuera, le sacrifice maximum dont il s'agit augmentera ou diminuera. Mais ce que Dupuit n'a pas vu, c'est que ce même sacrifice maximum dépend aussi en partie de l'utilité qu'ont le pain, la viande, les habits, les meubles, pour le consommateur,...

« Et enfin, ce que Dupuit n'a pas vu davantage, c'est que ce même sacrifice pécuniaire maximum dépend aussi en partie de la quantité de richesse évaluée en numéraire que possède le consommateur;... » Voir dans les *Annales des Ponts et Chaussées* de 1849, l'article de M. Dupuit, n° 207, p. 184 : « Le prix sera-t-il le même pour toutes les personnes? Evidemment non. Car non seulement ce prix dépend de la fortune de cette personne, comme le fait remarquer M. Bordas, mais de son goût pour la viande, de sa faim, du prix des autres den-

lement les quantités de l'offre et de la demande mais aussi leur « intensité » qui décide de la valeur (1).

A cause de la diversité de ces circonstances qui influent sur le jeu de l'offre et de la demande et fournissent les éléments constitutifs de cette loi, celle-ci devient très vague; par là même le rapport essentiel entre les deux quantités voit son importance diminuée et la loi devient plus facilement admissible.

Le bien fondé et l'importance de cette loi sont reconnus aujourd'hui non seulement par la plupart des économistes mais aussi, pourrait-on dire, par presque tout le monde, parmi tous ceux du moins qui s'occupent d'une façon ou d'une autre, des questions d'économie politique. Mais une approbation si spontanée et si unanime est-elle un argument en faveur d'une thèse scientifique ou bien n'y a-t-il pas lieu de craindre que sur ce sujet particulier qui est un sujet éminemment scientifique les économistes ne se soient contentés tout simplement de l'observation commune à tout le monde? Chacun sait en effet que s'il y a plusieurs personnes qui se disputent l'acquisition d'une chose, l'acquéreur sera celui qui dans cette lutte apportera l'effort le plus grand et que, à cause de cette lutte même, il sera dépensé pour cette acquisition un sacrifice plus

rées alimentaires et de mille autres circonstances impossibles à énumérer d'une manière complète; mais toutes ces circonstances n'empêchent pas que le prix n'existe pour chaque objet, pour chaque personne et à chaque instant»; voir aussi dans les *Annales des Ponts et Chaussées* de 1844, l'art. de M. Dupuit, n° 116.

(1) G. Schmoller, *Principes d'économie politique*, tome III, p. 260, Paris 1906: «Si l'on comprend ainsi l'offre et la demande, ajoute Schmoller, il n'y a pas de doute qu'elle a un effet décisif sur la valeur d'échange».

grand que s'il y avait autant de choses disponibles que de compétiteurs; le sacrifice serait donc en raison de l'importance de cette lutte. Et à ce point de vue, la loi de l'offre et de la demande paraît une application de la loi naturelle qui veut qu'une lutte s'engage chaque fois qu'il y a plusieurs compétiteurs pour un même objet et que l'issue de cette lutte ne soit décidée que suivant la raison du plus fort. La loi de l'offre et de la demande paraît ainsi se baser sur cette loi plus générale dont la cause tient à l'instinct même de tous les êtres.

II

Les trois points caractéristiques de cette loi

Comme la rencontre des aspirants à l'acquisition des biens se fait à l'endroit où l'on offre de ces biens, c'est-à-dire sur le marché, ce serait sur le marché même qu'il faudrait aller pour voir la façon dont les prix se fixent. « Le marché, dit M. Walras, (1) est le lieu où s'échangent les marchandises. Le phénomène de la valeur d'échange se produit donc sur le marché et c'est sur le marché qu'il faudra aller pour étudier la valeur d'échange ». C'est là ce qui constitue le premier point caractéristique de la théorie de la loi de l'offre et de la demande.

Il y aurait toutefois une limite que le sacrifice en vue d'une acquisition ne saurait dépasser et ne saurait même

(1) *Elem. d'écon. pol. pure*, p. 44.

atteindre complètement; il y aurait aussi une limite au-dessous de laquelle ce sacrifice ne saurait descendre et qu'il ne saurait non plus atteindre complètement. En effet, tout aspirant à l'acquisition d'une chose ne consentirait pas pour cette acquisition à un sacrifice qui lui causerait un préjudice plus grand que celui qu'il subirait de la non acquisition de cette chose, ou, si l'on veut, plus grand que le bénéfice qu'il entend tirer de son acquisition; et s'il s'agissait d'une acquisition par échange, l'acquéreur ne consentirait pas à un sacrifice plus grand que celui qu'entraînerait pour lui la production directe ou le préjudice qui résulterait de la non acquisition, ou si l'on veut, le bénéfice qu'on entend tirer de l'acquisition; en un mot, l'« utilité » de cette chose marque la limite maxima du sacrifice.

Par contre tout possesseur d'une chose ne serait pas disposé à la céder à un autre s'il n'obtenait en échange un bénéfice plus grand que celui qu'il pourrait retirer directement de la possession de cette chose, ou ce qui revient au même s'il n'obtenait un bénéfice plus grand que le sacrifice résultant de l'aliénation de cette chose; de sorte que le bénéfice de la possession ou, si l'on veut, le préjudice causé par la cession marque la limite minima du sacrifice nécessaire à l'acquisition d'une chose et si le possesseur d'un bien en s'en désaisissant ne croit subir d'autre préjudice que le sacrifice que lui-même avait consenti par l'acquisition de ce bien, alors le point minimum serait fixé par ce sacrifice même, qui, dans le cas d'une production directe, serait bien représenté par le coût de la production.

Logiquement, a-t-on estimé, ces deux limites sont susceptibles de descendre presque jusqu'à zéro ou de monter

indéfiniment (1). Il n'en demeure pas moins vrai que ces limites existent et que suivant la loi de l'offre et de la demande, c'est entre ces deux limites que le prix doit forcément se fixer. La limite maxima dépend de l'acheteur, la limite minima dépend du vendeur. L'acheteur au lieu de consentir un prix au dessus d'une certaine limite préfère ne pas acheter tandis qu'il achèterait d'autant plus facilement que le prix serait moindre; le vendeur, de son côté, au lieu d'accepter un prix au-dessus d'une certaine limite préfère ne pas vendre, tandis qu'il vendrait d'autant plus volontiers que le prix serait plus élevé. Chacun des coéchangistes, par contre, s'efforce de s'éloigner autant que possible de sa propre limite et le prix se fixe, d'après la théorie de la loi de l'offre et de la demande, au point précis où les deux tendances contraires s'équilibrent (2). Le prix étant ainsi fixé, l'état du marché serait tel qu'on pourrait dire que l'offre est égale à la demande. Chaque acheteur ou chaque vendeur trouverait « exactement sa contrepartie chez un vendeur ou acheteur. Il y a équilibre du marché » (3). « Lorsque le prix de l'offre, dit d'une façon très caractéristique M. Marshall, est égal au prix de la demande, la substance produite n'a pas de tendance à monter ou à diminuer; « it is in equilibrium » (4). Cet équilibre des deux tendances contraires constitue le deuxième point caractéristique et le plus important de la loi de l'offre et de la demande.

(1) Walras, *id.* p. 56.

(2) Auspitz et Liében, *Recherches sur la théorie du prix*, trad. L. Suret, p. 7, Paris 1914.

(3) Walras, *id.* p. 52.

(4) *Principles of economics*, eighth ed., p. 345.

Enfin, cette offre et cete demande seraient déterminées par l'intensité du besoin des hommes et par l'utilité des biens, par le montant des quantités possédées et l'appréciation de ces quantités aux points de vue de l'acheteur et du vendeur et par « mille autres circonstances » pour la plupart subjectives. Mais indépendamment de toutes les raisons qui pourraient d'une façon ou d'une autre exercer une influence sur l'offre ou sur la demande, il y aurait, entre la quantité demandée, la quantité offerte et les prix, des rapports certains que les théoriciens en question essaient de découvrir et de préciser. Et cela constitue le troisième point caractéristique de cette loi de l'offre et de la demande.

Nous examinerons successivement ces trois points caractéristiques de cette loi.

§ 1. — *La présentation des biens sur le marché.*

D'après la théorie de la loi de l'offre et de la demande ce serait, avons-nous vu, sur le marché qu'il faudrait aller pour voir comment se fixent les prix des biens; et une fois sur le marché, il ne resterait plus à considérer que le jeu de l'offre et de la demande. On ne sait pas au juste si le marché est recommandé comme le seul lieu sur lequel on puisse expliquer la fixation des prix, parce qu'il est le seul lieu où l'on rencontre le jeu de l'offre et de la demande ou si par contre le mouvement de l'offre et la demande est pris comme base unique de la fixation des prix parce qu'il paraît être le mouvement prédominant du marché. Quoi qu'il en soit, on peut remarquer que dans un marché, à part le mouvement de l'offre et de la demande il y a d'autres mouvements aussi; et en dehors

de la période de la présentation des biens sur le marché il y a d'autres phases à considérer, soit avant soit après cette période même. Ainsi parmi les mouvements du marché on pourrait signaler, par exemple, en dehors de l'offre et de la demande, le mouvement très spécial de la concurrence des vendeurs, chacun d'entre eux s'efforçant à fixer à ses marchandises un prix plus bas que celui des autres vendeurs; ce dernier mouvement est exactement opposé à celui sur lequel s'appuie la loi de l'offre et de la demande et suivant lequel les vendeurs s'efforceraient d'offrir les marchandises à un prix de plus en plus élevé. Et parmi les phases à envisager en dehors de la présentation des biens sur le marché, on pourrait signaler celle de leur production.

Etant données cette multiplicité des stades que les biens traversent et cette multiplicité des mouvements qu'on rencontre sur le marché on ne peut pas négliger ou méconnaître l'importance de n'importe quel stade ou de n'importe quel mouvement en se bornant seulement au marché et en ne considérant sur celui-ci que le mouvement de l'offre et de la demande. Il faudrait au moins donner les raisons de chacune de ces exclusions. Mais on chercherait en vain ces raisons parmi les explications des théoriciens de la loi de l'offre et de la demande. Ce n'est point par un raisonnement qu'ils ont abouti à traiter le mouvement de l'offre et de la demande comme le seul mouvement régulateur des prix, mais ils y ont été attirés tout simplement par une apparence qu'ils avaient prise pour toute la réalité; et puisqu'ils ont cru pouvoir tout éclaircir par cette apparence, ils ne se soucient plus de chercher d'autres explications et d'autres causes. Mais ce n'est point sur le marché qu'il faut aller tout d'abord pour

préciser la nature et les causes de la valeur. Sur le marché, en effet, tous les biens de même nature et de même qualité finissent par obtenir le même prix à un moment donné, de sorte qu'il n'est pas étonnant que ceux qui se bornent à considérer le marché pour expliquer la nature et les causes de la valeur trouvent que la valeur comme une notion distincte des prix est une notion purement imaginaire. Si au contraire au lieu du marché qui est commun à tous les biens on se reportait aux ateliers différents dans lesquels ils sont produits, on constaterait des différences qui justifient une inégalité de valeur malgré l'égalité des prix. On y verrait par exemple que dans les divers ateliers on parvient au même résultat après des dépenses inégales. Or cette inégalité de sacrifice, comme toute autre différence, devient imperceptible au moment où les biens apparaissent sur le marché. Il est vrai d'autre part que tous ceux qui s'étaient rapportés à l'atelier pour expliquer la « substance » ou la « nature » de la valeur n'avaient point apporté des explications satisfaisantes et c'est ce qui explique en partie, mais sans la justifier, l'attitude de ceux qui essaient de tout éclaircir en se bornant à considérer la présentation des biens sur le marché.

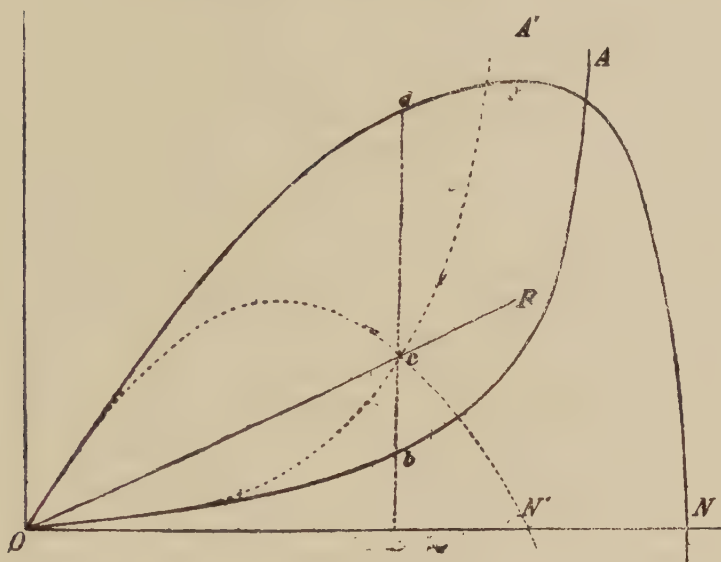
La question de la valeur n'est pas une question de marché, mais avant tout une question d'atelier. Et on ne pourra jamais expliquer pourquoi pour certains biens il y a « offre » tandis que pour d'autres il n'y en a point et pourquoi par conséquent il y a ou il n'y a pas « marché » de même qu'on ne pourra pas concevoir l'influence réelle extrême que la valeur des biens exerce sur la fixation des prix si on ne parvient pas à préciser avant tout la notion primordiale de la valeur. En abordant l'examen

du marché après celui des ateliers on pourra examiner facilement quelle est l'influence exercée sur le marché par les différences établies dans les ateliers, de sorte qu'on ne se bornera pas à la loi de l'offre et de la demande pour expliquer la fixation des prix. Et peut-être même aura-t-on déjà trouvé l'explication désirée sans qu'il soit nécessaire de recourir au mouvement de l'offre et de la demande ou à toute autre considération semblable.

§ 2. *L'équilibre des deux tendances contraires*

Les théoriciens de la loi de l'offre et de la demande en se plaçant immédiatement et exclusivement sur le marché en vue de l'explication des prix, se bornent au seul mouvement de l'offre et de la demande. Ce mouvement est issu de deux tendances contraires dont l'équilibre détermine le prix. En effet, disent MM. Auspitz et Lieben (1), « les consommateurs s'efforceront de maintenir leur dépense au-dessous de la pleine valeur d'usage tandis que les producteurs essaieront d'obtenir un prix supérieur au coût de production ». Et voici le graphique par lequel ils représentent ces deux tendances contraires en essayant de les rendre plus intelligibles et en même temps d'expliquer par elles la fixation des prix.

(1) *Recherches sur la théorie du prix*, trad. L. Suret, p. 7, Paris 1914.



Dans ce système de coordonnées « les abscisses représentent les quantités de la marchandise et les ordonnées les sommes d'argent ». La courbe OA représente « la courbe totale du coût ». La courbe ON représente « la courbe de la valeur d'usage ou courbe totale de l'utilité. »

Si les producteurs devaient céder leur produit à un prix exactement équivalent au coût de production ils n'en obtiendraient aucun bénéfice; tandis qu'ils obtiendraient un bénéfice d'autant plus grand que le prix serait supérieur à ce coût. C'est pourquoi il y aurait de la part des producteurs une tendance à vendre à un prix de plus en plus grand à partir du coût de la production; et cette tendance vers un prix de plus en plus élevé constituerait le mouvement de l'offre représenté dans le graphique au moment de son aboutissement par la courbe OA' qui n'est

qu'une dérivée de la courbe du coût de production, c'est-à-dire de la courbe OA.

Si les consommateurs, de leur côté, pour l'acquisition d'un produit devaient subir un sacrifice qui équivaldrait exactement à la satisfaction que ce produit même leur procurerait ils n'obtiendraient aucun bénéfice par cette acquisition tandis que le bénéfice serait d'autant plus grand que le prix serait moindre. C'est pourquoi il y aurait de la part des acheteurs une tendance à acheter à un prix le moins élevé possible; et cette tendance vers un prix de plus en plus bas constituerait le mouvement de la demande représenté dans le graphique au moment de son aboutissement par la courbe ON' qui n'est qu'une dérivée de la courbe ON, c'est-à-dire de la courbe de l'utilité ou courbe de la valeur d'usage.

Comme on peut remarquer, le point d'intersection des deux dérivées se trouve entre les deux courbes originales. Et il doit toujours en être ainsi. Parce que si la tendance des producteurs à hausser le prix atteignait la hauteur de la « valeur d'usage » du produit pour les consommateurs, ces derniers cesseraient d'acheter et cela nuirait à eux-mêmes aussi bien qu'aux producteurs; et si d'autre part la tendance des acheteurs à faire baisser les prix atteignait la ligne du « coût de production » alors les producteurs cesseraient de produire et cela nuirait de même aussi bien aux uns qu'aux autres. Le point *c* ne peut donc que se trouver entre ces deux lignes limites dont sont dérivées les deux tendances contraires. C'est « le point auquel l'offre et la demande sont égales » (1).

Dans un pareil état, le « gain commun » serait repré-

(1) *Id.*, p. 10.

senté par la distance de deux courbes originaires, c'est-à-dire par la ligne *bd* dont la partie *bc* irait aux producteurs et la partie *cd* aux consommateurs » (1). Tel est le graphique raisonné par lequel MM. Auspitz et Lieben essaient d'expliquer les prix suivant la loi de l'offre et de la demande.

Mais avant de commencer à faire un raisonnement quelconque sur la fixation des prix en se basant sur ces deux tendances contraires, il faudrait d'abord prouver non seulement que les conditions présupposées implicitement existent effectivement sur le marché ordinaire, mais encore qu'elles y existent à l'exclusion de tout autre facteur essentiel. La loi de l'offre et de la demande paraît si naturelle en elle-même qu'on ne pourrait pas nier son application sur le marché ordinaire si, en effet, on y rencontrait toutes les conditions que cette loi présuppose implicitement. Mais, pour cela, on devrait concevoir une réunion de plusieurs individus, possesseurs de biens différents dont l'acquisition ne leur aurait rien coûté et il faudrait admettre que chacun d'eux fût disposé à céder une partie de son surplus pour acquérir une partie d'un autre bien dont il a besoin, et qu'il peut trouver disponible chez les autres. Il faut avouer déjà que pareille réunion ne ressemblerait guère au marché habituel contemporain; et ce ne serait en somme qu'une manière de réunion avant le commencement de la séance. Pour en arriver à un marché, il faudra imaginer encore que, le signal une fois donné par l'initiative de l'un d'entre eux, les assistants procèdent aux échanges nécessaires en vue de la répartition. Mais dans des conditions pareilles de marché, on n'est pas encore fondé à préciser suivant

(1) *Id.*, p. 14.

quelle loi seront réglés les échanges. Si par exemple les assistants de cette réunion étaient animés des sentiments d'abnégation, de solidarité et de charité des premiers chrétiens, les échanges seraient réglés probablement suivant ces sentiments mêmes et il se pourrait que les possessions individuelles fussent transformées en un amas commun d'où chacun tirerait autant qu'il voudrait. En effet, pourquoi ces individus qui sont supposés avoir reçu leurs biens gratuitement ne les donneraient-ils pas gratuitement aussi ?

Si par contre, dans cette réunion imaginaire, les assistants étaient animés de sentiments égoïstes, et que chacun voulût obtenir par chaque échange la plus grande part possible, toutes les conditions présupposées par la loi de l'offre et de la demande seraient peut être réalisées et alors seulement les échanges seraient réglés, pourrait-on dire, suivant l'« intensité de l'offre et de la demande ».

Mais, dans une réunion pareille, la loi de l'offre et de la demande cesserait encore d'être appliquée si ceux qui auraient besoin d'une acquisition quelconque ne respectaient pas la possession des autres et n'hésitaient pas à recourir à la violence pour obtenir ce qui leur manque ; la répartition ne serait plus dès lors, en effet, réglée suivant la loi de l'offre et de la demande, c'est-à-dire, suivant la raison du plus fort dans le sens économique, mais suivant la raison du plus fort dans le sens purement naturel, celui que la nature a enseigné à tous les êtres (*quod natura omnia animalia docuit*). Mais les sentiments d'abnégation aussi bien que les sentiments égoïstes et les instincts sauvages n'exercent qu'une influence infime si, comme dans le cas du marché ordinaire, les biens ne sont point possédés accidentellement et gratuitement mais is-

sus au contraire d'une production réfléchie et qui implique un certain sacrifice.

Les conditions présumées par la loi de l'offre et de la demande ne se trouvant pas remplies dans le marché ordinaire, on ne peut pas prétendre que c'est cette loi qui régit les échanges sur ce marché. Dans la réalité, en effet, comme nous l'avons déjà signalé, le mouvement de notre vie économique commence par la dépense d'un sacrifice nécessaire à une acquisition et non point par une possession gratuite; il n'existe pas dans la réalité d'acquisition qui soit gratuite et le sacrifice dépensé pour l'acquisition continue toujours à être la base de toute évaluation ultérieure relative aux biens acquis. En outre, il faut bien présumer que, dans la réalité, les biens apportés sur le marché ne sont produits qu'en vue de la réalisation d'un profit au bénéfice commun de l'acheteur et du vendeur. Entreprendrait-on, en effet, une production quelconque si l'on devait en envoyant les produits au marché s'attendre à un prix variant de zéro à l'infini? On n'entreprend pas une production quelconque si l'on n'entend pas en tirer un profit et c'est pourquoi on doit calculer toujours d'avance si l'on pourra offrir à un prix moindre que le prix existant. Ce n'est qu'alors qu'on peut avoir toutes les chances de réaliser un profit tout en faisant bénéficier en même temps les consommateurs. Tout producteur, au contraire, qui entreprend une production sans procéder à ce calcul, mais en se basant uniquement sur des prévisions quant à l'intensité de la demande au moment de la vente, risque fort de voir ses prévisions démenties et ses espérances déçues. S'il a consenti à un sacrifice supérieur à celui des autres producteurs, il ne

pourra pas fixer à ses produits un prix aussi bas que celui de ses concurrents.

Les consommateurs se dirigeront naturellement vers les prix meilleur marché; et comme toute production est censée susceptible de s'étendre, cette production au prix le plus bas s'étendra au fur et à mesure des besoins; le producteur qui aura consenti à un sacrifice plus grand ne pourra pas offrir sans préjudice à un prix aussi bas et par conséquent ou bien ne vendra pas ou bien il vendra à perte. Cette façon d'agir ne peut que le conduire tôt ou tard à la ruine. Il n'aura alors pour consolation que la lecture des ouvrages dûs aux théoriciens de la loi de l'offre et de la demande. S'il y croyait, il aurait au moins la satisfaction d'être sûr de n'avoir rien omis de ce qui pouvait rendre son entreprise fructueuse (1). En effet, d'après eux, tout producteur n'a qu'à essayer de prévoir l'intensité du besoin qu'il pense satisfaire; et comme cette prévision ne peut qu'être incertaine le sort de tout producteur se trouve à la merci du hasard. Dans la réalité, on ne peut pas espérer que s'il recommence dans les mêmes conditions il aura plus de chance.

Un producteur plus sage, au contraire, ne se préoccupe point de prévisions pareilles. Il examinera s'il peut obtenir le même résultat de production par un sacrifice moindre que celui qui est nécessaire aux autres producteurs, ce qui lui permettra de fixer à ses produits un prix inférieur. Il peut être certain alors que ses produits déclasseront ou remplaceront les produits des autres au bénéfice commun du producteur et du consommateur. Il est de l'intérêt commun de chacun des producteurs de pou-

(1) Charles Menger, *Contribution à la théorie du capital*, trad. Ch. Secrétan, (*Revue d'Econ. pol.*) 1888, p. 581 et suiv.

voir fixer à ses produits un prix inférieur au prix courant, comme il est de l'intérêt de tous les acheteurs d'obtenir les biens au plus bas prix possible. De cet intérêt commun des acheteurs une tendance se dessine sur le marché vers le prix le plus bas et cette tendance se traduit par une concurrence entre vendeurs. Du fait même que cette tendance s'appuie sur l'intérêt commun des acheteurs et des vendeurs on peut affirmer qu'elle existe toujours dans le marché ordinaire, et par le fait qu'elle se rapporte à la fixation des prix on peut affirmer qu'elle est susceptible d'exercer une influence sur ceux-ci.

Pourtant, dira-t-on, même si en dehors de l'offre et de la demande il y a d'autres tendances qui influent sur la fixation des prix, l'offre et la demande n'en jouent pas moins et constituent même le mouvement qui exerce l'influence sinon la plus décisive, du moins la plus manifeste. L'expérience, dira-t-on encore, nous enseigne que lorsque l'offre augmente une baisse se produit sur les prix et qu'une hausse se produit lorsque la demande augmente.

Mais, avant d'accepter cette notion empirique comme une vérité d'ordre scientifique, une vérification s'imposerait, car, il se peut que l'on se trouve en présence d'une observation fautive ou trop superficielle.

Entre l'opération de la production et celle de la vente il s'écoule nécessairement un temps plus ou moins long, impliquant des aléas que les producteurs essaient de réduire par des calculs appropriés, en se basant notamment sur la prévision de l'état futur de la production et non du besoin des acheteurs. L'échelle de satisfaction des besoins est déterminée par l'état de la production et non par l'intensité des besoins eux-mêmes. On peut re-

marquer aussi qu'en ce qui concerne les opérations commerciales l'élément du besoin avec tous ses degrés d'intensité et avec le « plaisir » ou la « douleur » résultant de la satisfaction ou de la non satisfaction, fait complètement défaut chez les acheteurs aussi bien que chez les vendeurs, la réalisation d'un gain ou d'un bénéfice étant le seul but poursuivi. Ainsi la lutte entre plusieurs compétiteurs, qui paraissait si naturelle lorsqu'il s'agissait d'individus se disputant l'acquisition d'une chose pour la satisfaction d'un besoin, ne paraît plus aussi naturelle lorsque les motifs et les moyens de lutte ne sont plus les forces et les besoins respectifs de différents compétiteurs mais des prévisions de gains ou de profits. On peut remarquer aussi que dans les opérations commerciales et plus encore dans les ventes directes aux consommateurs ce sont souvent les vendeurs qui s'empressent de vendre plutôt que les acheteurs ne s'empressent d'acheter.

La lutte présumée par la loi de l'offre et de la demande paraît donc faire complètement défaut ici. Et si cette lutte ne s'engage pas réellement comment se justifie la loi de l'offre et de la demande ?

Pourtant, d'après les théoriciens de la loi de l'offre et de la demande, les faits même de l'offre et de la demande seraient suffisants à expliquer et à justifier cette loi. Et pour s'en convaincre il suffirait, allègue-t-on, de pénétrer à la Bourse. Ce serait pénétrer dans le temple même de l'« Economie politique pure ». Et il suffirait de suivre ce qui se passe autour de la corbeille de la Bourse pour se convaincre de la réalité et de l'efficacité de la loi de l'offre et de la demande. On constaterait alors sans peine que toute nouvelle offre produit inévitablement une baisse et que toute nouvelle demande produit inévi-

tablement une hausse. Mais il faudra vraiment suivre ces opérations en s'abstenant de réfléchir pour prendre ce mouvement comme la seule cause régissant les prix d'une façon exclusive. En effet, il ne sera pas nouveau de dire que, à la Bourse, celui qui offre une valeur à un prix déterminé n'agit ainsi que parce qu'il croit que cette valeur ne vaut plus ou ne vaudra pas bientôt autant; et que celui qui achète n'agit ainsi que parce qu'il croit au contraire que cette valeur vaut ou vaudra bientôt davantage, de sorte que l'achat-vente de toute valeur n'est basé que sur la différence de deux prévisions ou de deux évaluations; la question de l'appréciation personnelle basée sur les désirs et les besoins ne se pose même pas. Si ces personnes se bornaient au mouvement de la corbeille de la Bourse pour évaluer cette valeur, comment sauraient-elles l'évaluer différemment, puisque toutes deux y assistent et suivent le même mouvement en même temps? On peut dire, au contraire, que chaque individu se base sur les événements qui se déroulent en dehors de la Bourse même et dont l'appréciation guide chacun différemment. Si, par exemple, il s'agit des actions d'une Société, ces appréciations seront d'autant plus exactes qu'elles seront basées davantage sur le bilan de cette Société et sur les bilans de toutes les autres Sociétés analogues et plus exactes encore si elles sont basées sur l'état des ateliers mêmes de cette Société comparés à ceux des autres entreprises analogues. Si le mouvement de la corbeille de la Bourse était un mouvement initial, comment pourrait-on évaluer ou prévoir son état futur puisqu'aucune évaluation ne serait possible? Pourtant, jusqu'à un certain point, des évaluations de ce genre sont toujours faisables et ceux qui agissent d'après des évaluations plus ou

moins précises ont toujours, tôt ou tard, le dessus sur les dupes qui croient que les opérations de Bourse ne sont qu'un simple jeu de hasard. On peut remarquer d'ailleurs qu'en ce qui concerne les actions d'une Société dont le nombre est fixé par les statuts de celle-ci, il n'y a pas de possibilité d'augmentation ou de diminution de l'offre de ces actions d'un instant à l'autre, mais toutes sont pour ainsi dire continuellement à la disposition des acheteurs, pourvu que ces derniers les évaluent au moins à un prix supérieur à celui auquel les évaluent les possesseurs eux-mêmes. Le prix de ces actions en Bourse dépendra du bilan et de l'état des ateliers des autres entreprises analogues. Ce n'est qu'en se basant sur des évaluations pareilles que les possesseurs prendront l'initiative d'offrir leurs actions à un prix moindre ou que des acheteurs se présenteront et offriront un prix supérieur. Ainsi, on peut dire qu'il n'y a d'offre qu'à un prix inférieur et qu'il n'y a de demande qu'à un prix supérieur. C'est la dépréciation ou la prévision de dépréciation qui est la cause de l'offre et non point l'offre qui est la cause de la dépréciation; car, même si les possesseurs d'actions d'une Société dont les affaires vont mal s'obstinaient à garder leurs actions, ne voulant pas les céder à un prix moindre, cela n'empêcherait point ces actions de se déprécier continuellement et la Société en question de faire faillite.

Il est vrai, d'autre part, qu'une offre non justifiée par l'état réel de cette Société peut produire pendant quelque temps les mêmes résultats que si elle était justifiée. C'est le cas des fausses alertes; leur effet ne peut se prolonger que jusqu'à ce qu'on s'aperçoive de l'irréalité du danger.

C'est un danger principal et réel qui produit l'alerte,

mais l'alerte même à son tour entraîne suivant les circonstances des dangers nouveaux d'ordre secondaire; et ceux-ci existent même dans le cas d'une fausse alerte qu'on a cru justifiée; mais on ne peut point dire que toute fausse alerte produit le danger principal avec tous ses résultats. Et, en Bourse, il y a souvent de ces fausses alertes dont les frais sont payés par ceux qui s'y laissent prendre au profit de ceux qui savent la réalité et qui, maintes fois, sont ceux qui ont provoqué l'alerte. Tout cela échappera à ceux qui assistent en simples observateurs au bruyant spectacle de la corbeille de la Bourse et cherchent à s'y rendre compte de la façon dont se fixent les prix. Le rôle de simples observateurs leur évitera du reste des déboires auxquels sont exposés ceux qui, ayant les mêmes conceptions qu'eux, spéculent sur le mouvement de cette corbeille, en jouant comme à un jeu de hasard ou en cherchant souvent à prévoir ce mouvement par des calculs de probabilités.

C'est en cela que la théorie de la loi de l'offre et de la demande pourrait être superficielle; et, à cause de cela même, elle pourrait être nuisible au point de vue pratique. Rien n'empêche pourtant que cette doctrine trouve son application dans des cas où les conditions pré-supposées par elle sont réalisées d'une façon plus ou moins approximative. Là où les conditions pré-supposées par cette loi se trouvent réalisées, cette loi apparaît si naturelle qu'on ne pourrait pas nier son application. Et si, dans la réalité, les conditions pré-supposées ne se réalisent jamais tout à fait, il y a néanmoins des cas où ces conditions se réalisent d'une façon plus ou moins approximative. Ainsi, on pourrait voir un cas d'application de cette loi dans une vente aux enchères. A cause

des raisons qui, ordinairement, déterminent pareille vente, le vendeur fait pour ainsi dire abstraction en partie du sacrifice qu'il a consenti pour l'acquisition de la chose mise en vente. De plus, dans une vente aux enchères, il y a ordinairement plusieurs compétiteurs qui se disputent l'acquisition d'une seule et même chose, d'où une sorte de lutte qui s'engage entre les nombreux compétiteurs, dont les conditions et, par conséquent, l'issue correspondent pour la plupart aux conditions présupposées par la loi de l'offre et de la demande. On pourrait voir une autre application de la loi de l'offre et de la demande dans le cas d'un monopole, où le sacrifice dépensé pour la production ne joue qu'un rôle secondaire. Toute concurrence entre producteurs faisant défaut, les prix pourraient peut-être être fixés suivant l'intensité de la demande des acheteurs.

Dans un cas aussi bien que dans l'autre, il y a en partie abstraction du sacrifice dépensé en vue de la production, ce qui n'est pas le cas dans le marché ordinaire, et aussi bien dans un cas que dans l'autre, il n'y a pas concurrence entre vendeurs ce qui, précisément, est le fait prédominant sur le marché ordinaire. Et c'est à cause de ces différences que la loi de l'offre et de la demande peut être appliquée dans une vente aux enchères ou dans un cas de monopole, tandis qu'elle ne pourrait s'appliquer sur le marché ordinaire.

§ 3. *Les rapports supposés entre l'offre, la demande et les prix*

Quoique la théorie de la loi de l'offre et de la demande ne puisse être appliquée sur le marché ordinaire parce

que les conditions qu'elle présuppose ne s'y trouvent point réalisées, les théoriciens de cette loi essaient par des investigations et des efforts inlassables, d'établir des rapports certains entre l'offre, la demande et les prix sur le marché ordinaire même. C'est ainsi que M. Walras dit que « la demande ou l'offre effective d'une marchandise contre une autre est égale à l'offre ou à la demande effective de cette autre multipliée par son prix en la première ». (1)

Avant cette affirmation même cet auteur prend soin de définir les termes « d'offre et de demande effectives » en appelant « offre effective » l'offre d'une quantité déterminée de marchandise à un prix déterminé et « demande effective » la demande d'une certaine quantité de marchandise à un certain prix » (2). On peut remarquer que chaque fois qu'on donne des définitions en vue du développement d'un syllogisme, non seulement ces définitions sont dangereuses parce que difficiles comme toute définition — (*ominis definitio periculosa est*) — mais aussi parce que toute défectuosité secrète possible de ces définitions peut conduire par un syllogisme régulier à des conclusions fausses, comme il se peut aussi que ce qui doit être prouvé par le moyen de ces définitions soit déjà partiellement contenu en elles. C'est pourquoi ces définitions doivent être examinées avant tout et pour cela une digression sur la signification de ces termes paraît inévitable.

D'après John Stuart Mill, tandis que, « offre d'une marchandise » est une expression intelligible par elle-même, signifiant la quantité offerte pour être vendue à un

(1) *Elem. d'écon. pol. pure*, p. 50.

(2) *Id.*, p. 45 et 46.

moment donné et sur une place déterminée, l'expression « demande d'une marchandise » n'est pas aussi claire. Un mendiant, dit-il, peut désirer un diamant, mais son désir aussi grand qu'il puisse être ne pourra pas exercer une influence sur les prix ; c'est pourquoi, d'après Stuart Mill, on a donné un sens plus limité à la « demande » en la définissant comme le désir pour l'acquisition combiné avec le pouvoir d'achat ; et pour distinguer cette demande, ajoute-t-il, de celle qui est synonyme du désir on l'a appelée « *effectual demand* ». Ainsi, ce serait pour établir une distinction entre la demande qui exerce une influence sur la formation des prix et celle qui n'en exerce aucune qu'on a établi une distinction entre la « demande » et l'« *effectual demand* ». On peut constater toutefois que l'expression « *effectual* » ou « *efficient demand* » en anglais ne correspond point au terme de « demande effective » ; en français, cette expression serait rendue plutôt par le terme de « demande efficace ». Mais si l'expression « offre d'une marchandise » était, comme le prétend Stuart Mill, une expression intelligible signifiant la quantité offerte pour être vendue à un moment donné et sur une place déterminée, pourquoi l'expression « demande d'une marchandise » ne serait-elle pas aussi intelligible en signifiant, elle aussi, la quantité demandée pour être vendue à un moment donné et sur une place déterminée ? Le désir du mendiant pour l'acquisition d'un diamant ne serait pas compris dans la demande entendue à la façon de l'offre. Ce désir serait toujours resté, comme un souhait au fond du cœur du mendiant, sans même se déclarer sur un marché de diamants à un moment quelconque. Mais si ce désir se formulait, cela serait-il suffisant pour transformer ce désir

en une demande efficace ? Cette demande, pourrait-on répondre, ne devient pas plus efficace que ne le deviendrait l'offre d'un mendiant proposant de vendre son bâton au prix d'un diamant. Or, s'il y avait lieu d'établir une différence entre « la demande » et la « demande efficace », il n'y aurait pas de raison pour s'abstenir d'établir la même différence entre l'« offre » et l'« offre efficace ». Ainsi, malgré l'affirmation de J. S. Mill, l'expression « offre d'une marchandise » n'est ni plus ni moins intelligible que l'expression « demande d'une marchandise » et toute distinction pour l'une devrait pouvoir correspondre à une distinction analogue pour l'autre.

Adam Smith avait employé lui aussi seulement l'expression demande efficace, sans employer le terme d'offre efficace; mais, ce n'est qu'après avoir fait implicitement la même distinction pour l'offre. Demande efficace, c'est-à-dire susceptible d'exercer une influence sur les prix, serait d'après lui la demande de ceux qui sont disposés à accepter le « prix naturel » des marchandises. Remarquons qu'il ne s'agit pas d'un prix déterminé tout simplement, mais du « prix naturel » qui serait notamment celui qui doit être fixé de façon à pouvoir payer la rente, les salaires, les intérêts et les profits suivant le taux naturel, ce taux étant réglé par des conditions générales et antérieures à ce prix même.

Il ne s'agit pas d'examiner ici l'exactitude de cette définition du prix naturel et notamment l'interdépendance qui pourrait exister entre le « prix » et le « taux » « naturels » signalée déjà comme un cas de cercle vicieux. Ce qu'il importe de retenir pour le moment c'est que, d'après Adam Smith, les marchandises ont leur prix qui est un prix certain au moment même où elles sont offertes pour être

vendues; de sorte qu'on peut dire que, d'après cet auteur, l'expression d'offre d'une marchandise signifierait l'offre d'une marchandise au prix naturel de celle-ci et non simplement, comme le veut J. S. Mill, la quantité d'une marchandise offerte pour être vendue à un moment donné et sur une place déterminée. Cette « offre au prix naturel » serait susceptible d'exercer une influence sur le prix même, parce que si elle était plus grande que la demande elle pourrait faire baisser le prix et si elle était plus petite que la demande elle pourrait les faire hausser. C'est pourquoi cette offre pourrait être nommée « offre efficace » (*effectual supply*). Au contraire, toute offre à un prix exorbitant ne saurait exercer aucune influence sur le prix naturel. Et comme ce dernier prix se présente en même temps que l'offre tandis que du côté de la demande il n'y a pas de prix certain, Adam Smith emploie très justement le terme de « demande efficace » pour indiquer la demande formulée au « prix naturel »; cette demande ne serait autre que la demande au prix de l'offre même, et elle est appelée « efficace » justement parce qu'elle serait susceptible d'exercer une influence sur le prix de l'offre ou prix naturel, en produisant une hausse lorsqu'elle est supérieure à l'offre et une baisse lorsqu'elle est inférieure à celle-ci. Toute demande à un prix infime par rapport au prix naturel n'exercerait au contraire aucune influence sur ce prix.

Telle serait la signification des termes « offre et demande efficaces ». Mais toute autre est la signification des termes « offre et demande effectives » d'après la définition qu'en donne M. Walras.

D'après M. Walras l'offre et la demande effectives seraient, comme nous l'avons déjà signalé, la demande

et l'offre d'une quantité déterminée de marchandise à un prix déterminé. Comme l'offre et la demande effectives sont définies au moyen d'une autre expression, « le prix déterminé », il faudra examiner d'abord comment cet auteur comprend cette dernière expression. M. Walras comprend le prix déterminé de deux façons différentes. D'une part, dans ses raisonnements, il se contente d'un prix simplement proposé par une personne en vue de la conclusion d'un échange et, d'autre part, dans ses affirmations, il considère le prix comme déjà accepté en vue de la conclusion d'un échange. C'est ainsi que, dans une des parties de son raisonnement sur la détermination du prix, il dit : « Comme il faut une première base à l'enchère, nous supposons qu'un agent offre de céder n unités de (B) contre m unités de (A), conformément par exemple au cours de clôture du marché précédent; et, dans l'affirmation qui suit, il dit : « Les prix sont égaux aux rapports inverses des quantités de marchandises échangées (1). » Ainsi, tout en parlant d'un prix déterminé, M. Walras se contente d'un prix crié au hasard; et, tout en se contentant d'une telle indétermination de prix pour caractériser une offre et une demande effectives, il envisage cette offre et cette demande comme si le prix était déjà fixé par un commun accord en vue de la conclusion d'un échange; ce qui revient à dire qu'il envisage l'offre et la demande comme des quantités effectivement échangées. C'est pourquoi la définition de M. Walras d'après laquelle l'offre et la demande effectives seraient « la demande et l'offre d'une quantité déterminée de marchandise à un prix déterminé » est défect-

(1) *Elém.*, p. 48 et 49.

tueuse; d'après elle, en effet, ou bien l'offre et la demande s'identifieraient aux quantités échangées elles-mêmes, ou bien l'offre et la demande effectives comprendraient sans aucune restriction toute offre et toute demande. Si la quantité offerte, la quantité demandée et le prix sont considérés comme des quantités déterminées en vue de la conclusion d'un échange il y a achat-vente et ces quantités ne peuvent même plus figurer effectivement du côté de l'offre ou du côté de la demande; si, par contre, les quantités demandées ou offertes sont considérées indépendamment du prix, alors toute offre serait une offre effective et toute demande effective également.

Voyons maintenant comment M. Walras conçoit le rapport que nous avons déjà signalé entre l'offre effective, la demande effective et le prix. « La demande ou l'offre effective d'une marchandise contre une autre est égale à l'offre ou à la demande effective de cette autre multipliée par son prix en la première ». Pour aboutir à cette affirmation, M. Walras ne fait que partir de la définition qu'il a donnée lui-même pour l'offre et la demande effectives. Cette « relation essentielle » qu'il croit établir entre l'offre, la demande et le prix paraît une conclusion immédiate et nécessaire de cette définition même. Voici ses propres termes : « La demande et l'offre effectives sont la demande et l'offre d'une quantité déterminée de marchandise à un prix déterminé. Dire, par conséquent, qu'on demande une quantité D_a de (A) au prix de p_a , c'est dire ipso facto qu'on offre une quantité O_b de (B) égale à $D_a p_a$. Ainsi, dire, par exemple, qu'on demande 200 hectolitres d'avoine au prix de 1/2 en blé, c'est dire par cela même qu'on offre 100 hectolitres de blé. On a

donc généralement entre D_a , p_a et O_b l'équation :

$$O_b = D_a p_a$$

« Ainsi, la demande ou l'offre effective d'une marchandise contre une autre est égale à l'offre ou à la demande effective de cette autre multipliée par son prix en la première. »

Mais tout cela n'est qu'une pure tautologie si ce n'est un pur sophisme. La définition qui constitue le point de départ de ce syllogisme étant défectueuse à cause de la double compréhension du prix, la conclusion à laquelle on aboutit ne peut qu'être défectueuse également. En effet, l'équation :

$$O_b = D_a p_a$$

ou, dans l'espèce,

$$100 \text{ (Hl. blé)} = 200 \text{ (hect. av.)} \times \frac{1}{2} \text{ (Hl. blé.)}$$

ne pourrait être vraie que si les quantités sont considérées après la conclusion de l'échange. Mais si cette quantité offerte, cette quantité demandée et le prix sont des quantités déjà déterminées en vue de la conclusion d'un échange, il y a achat-vente et ces quantités, ainsi que nous l'avons déjà signalé d'une manière générale, ne peuvent même plus figurer effectivement du côté de l'offre ni du côté de la demande.

Tout rapport entre elles serait un rapport entre quantités effectivement échangées et non un rapport entre l'offre et la demande effectives. Si, par contre, l'offre et la demande sont considérées avant la conclusion des échanges lorsque, à cause de l'indétermination du prix, toute offre serait une offre effective et toute demande demande effective, il serait impossible d'établir entre ces quantités une équation quelconque. De sorte que le seul rapport qui pourrait être représenté par l'équation $100 = 200 \times \frac{1}{2}$

ou si l'on veut par $Ob = Da$ pa est un rapport entre deux quantités échangées dans une vente et non point une relation entre une offre et une demande sur un marché. Et dire, à propos d'un échange de deux quantités dont l'une peut être considérée comme le prix de l'autre, que le prix global de la quantité achetée est égal au nombre des unités acquises multiplié par le prix de l'unité, ce serait proposer un théorème dont la valeur ne dépasserait pas celle d'une pure tautologie; et, en considérant ces mêmes quantités et dans les mêmes circonstances, dire que « généralement » l'offre effective est égale à la demande effective multipliée par son prix exprimé en unités de l'offre ne serait qu'un sophisme. Le problème consisterait, étant données l'offre et la demande effectives, à trouver les quantités réellement échangées. Quoique les quantités échangées soient comprises dans les quantités demandées ou offertes, on ne pourrait pas, en effet, prétendre que les unes coïncident exactement avec les autres; car l'offre et la demande effectives n'arrivent pas toujours à leur destination, c'est-à-dire les quantités qui les représentent n'arrivent pas toujours à s'échanger effectivement et complètement les unes contre les autres.

Si M. Walras, dans ses raisonnements et dans ses affirmations, confond l'offre et la demande effectives avec les quantités effectivement échangées et sans même qu'il s'en aperçoive, c'est parce qu'il considère l'offre et la demande en se plaçant au point de vue d'une seule et même personne au lieu de considérer l'offre et la demande du marché. Pour qu'il y ait un échange, il faut qu'il y ait non seulement deux choses à échanger, mais aussi deux personnes. Et pour envisager convenablement l'offre et la demande en vue d'un échange, il est indis-

pensable de les considérer en se plaçant aux points de vue respectifs d'un acheteur et d'un vendeur. Contrairement à cela, M. Walras, tout en entreprenant de résoudre le problème d'échange des deux marchandises entre elles, envisage les quantités de ces marchandises comme si elles étaient demandées et offertes en même temps par une seule et même personne. Si n'agissait pas ainsi tout rapport entre l'offre, la demande et le prix serait impossible.

CHAPITRE VI

LA NOTION DE LA VALEUR EN ÉCONOMIE POLITIQUE

I

L'effort humain

Les considérations personnelles et la qualité des biens n'exerçant aucune influence sur l'acquisition, cette dernière doit être considérée comme un fait objectif. L'homme, dit-on, acquiert ses biens soit en les produisant lui-même, soit en se les faisant procurer par un autre producteur. Mais il serait plus exact de dire que chaque homme non seulement n'acquiert pas en produisant lui-même tout ce dont il a besoin, mais la plupart du temps ne procède qu'à une production spéciale de certains biens déterminés dont il n'a point besoin et seulement en vue d'une vente qui lui procurera les moyens nécessaires pour se procurer ensuite les autres biens dont il a besoin lui-même. La première question qui se pose donc est celle de savoir pourquoi chaque homme ne produit pas

directement tout ce dont il a besoin et rien de plus, mais procède à une production spéciale des biens dont il n'a point besoin pour avoir à les vendre après et acheter ceux qui lui font défaut. Si les hommes n'étaient que des animaux, d'après une expression de M. Walras, les choses ne se passeraient certainement pas ainsi. Et la raison première qui est la cause de cette différence tient peut-être plus à l'aptitude des mains des hommes qu'à la différence de la substance de leur cerveau. L'homme primitif, sans la disposition particulière de ses mains qui lui permettait de manier la matière extérieure et lui conférait ainsi une supériorité sur tous les autres êtres, non seulement n'aurait pas pu se défendre contre les animaux qui étaient les plus forts, mais pourrait encore moins les subjuguier et les employer à son service, comme il ne pourrait s'élever au-dessus de tous les êtres et prétendre à la conquête d'une souveraineté sur tout le reste de la nature. Quoique l'on puisse admettre avec certitude que les animaux ne sont pas privés de toute intelligence, il faut reconnaître que cette intelligence ne leur sert que médiocrement et imparfaitement à cause de leur inaptitude corporelle; c'est pourquoi cette intelligence même paraît destinée à rester bornée comme ces êtres eux-mêmes paraissent destinés à rester dans un état stationnaire. L'homme civilisé est certainement un être devenu différent de l'homme primitif et sauvage, tandis qu'on ne peut pas signaler une évolution analogue en ce qui concerne les animaux; et si, en apercevant l'homme d'aujourd'hui, on peut encore présager un progrès vers un stade supérieur, celui d'un « surhomme », on ne pourrait pas être aussi optimiste en ce qui concerne les animaux. Et, pour en revenir à la phrase de M. Walras,

c'est avant tout grâce à l'effort manuel des hommes que ces derniers diffèrent des animaux. Et c'est grâce à la nature de cet effort que chacun d'entre eux peut produire pour les autres d'une façon plus avantageuse pour tous. L'effort manuel, autant qu'il est accompli en vue d'une acquisition, constitue la forme principale du travail au point de vue de l'économie politique. Et pourtant cet effort même, comme tout autre, est complètement négligé par M. Walras et la plupart des théoriciens modernes de l'économie politique.

L'acquisition est le but principal poursuivi par l'effort manuel des hommes. Toutefois, l'économie politique ne s'intéresse à celui-ci que dans la mesure où il concourt à l'acquisition. D'autre part, l'homme en vue d'une acquisition fait souvent un effort autre que manuel et il arrive même que les mains ne lui servent que pour recevoir le fruit de cet effort. Pareil effort accompli en vue d'une acquisition intéresse l'économie politique aussi bien que l'effort manuel lui-même; de sorte qu'on peut dire qu'au point de vue de l'économie politique, le travail est tout effort accompli de la part de l'homme en vue d'une acquisition. Il n'en reste pas moins vrai que le travail manuel est l'aspect le plus caractéristique, le plus commun et le plus apte à être étudié au point de vue de l'économie politique.

On dira d'un effort qu'il a été accompli en vue d'une acquisition lorsqu'il n'aura pas été dépensé si cette acquisition avait pu être obtenue sans lui. De sorte que cet effort est censé avoir le caractère d'un sacrifice qui ne justifie que par le bénéfice qu'on entend tirer de l'acquisition. Il se peut pourtant qu'un effort accompli dans un but autre que celui d'une acquisition apporte par

surcroît une acquisition quelconque. Ce serait, pourrait-on dire, un cas d'acquisition gratuite par rapport tout au moins à la personne de l'acquéreur. Il n'en demeure pas moins que l'acquisition est due à la dépense de cet effort et que si l'on veut apprécier le bénéfice obtenu par cet effort on devra tenir compte de cette acquisition, qui aura ainsi sa contre-partie dans l'effort dépensé. Ainsi tout effort qui aboutit à une acquisition peut être considéré comme ayant un rapport direct avec celle-ci. Mais entre l'effort et l'acquisition, ce qu'il faut considérer en premier lieu en économie politique, c'est l'acquisition et non pas l'effort. Il est vrai que, dans la réalité, l'effort paraît précéder l'acquisition puisque c'est moyennant lui qu'on arrive à cette acquisition même. Mais l'effort même ne serait point accompli si on ne s'était pas fixé auparavant cette acquisition comme but. L'effort n'est qu'un moyen indispensable à la réalisation de ce but et, en dehors de ce but, il n'est même pas intéressant au point de vue de l'économiste. Il ne faut donc pas se préoccuper des différentes distinctions de l'effort ou du travail pour voir quel effort ou quel travail peut avoir une importance ou une valeur, qui serait soit disant cristallisée ensuite dans les biens acquis. Il faut, au contraire, considérer d'abord le résultat de l'acquisition et rechercher ensuite quel a été l'effort dépensé pour l'accomplissement de ce résultat même. Alors, on ne pourra plus se tromper quand il s'agira de désigner l'effort, sa nature et son rôle.

II

Les Biens

De même que, dans le Droit civil, par « biens » on comprend toujours les biens qui sont susceptibles d'appropriation, de même en économie politique, en disant « biens », nous pouvons comprendre les biens susceptibles d'être acquis ou biens d'acquisition. Les dénominations diverses attribuées à ces biens, telles que « biens économiques », « marchandises », « biens issus du travail », signifient toutes au fond la même chose, cette diversité de dénomination étant dûe uniquement au fait que ces biens ont été envisagés chaque fois à un point de vue différent, celui du travail, de l'abondance, celui de l'utilité ou tout autre. Mais on n'a jamais envisagé directement ces biens en eux-mêmes au point de vue de l'économie politique et c'est pourquoi on n'a jamais pu analyser ces biens et préciser au point de vue de cette science les éléments qui les composent.

Karl Marx voit la « marchandise » comme un « fétiche » détenteur de secrets qui paraissent inexplicables. Une marchandise, dit-il, « c'est une chose très complexe, pleine de subtilités métaphysiques et d'arguties

théologiques » (1). Une table en bois, par exemple, « c'est une chose ordinaire et qui tombe sous les sens. Mais dès qu'elle se présente comme marchandise, c'est une toute autre affaire. A la fois saisissable et insaisissable, il ne lui suffit pas de poser ses pieds sur le sol ; elle se dresse, pour ainsi dire, sur sa tête de bois en face des autres marchandises et se livre à des caprices plus bizarres que si elle se mettait à danser ». Les choses paraissent- dit-il, avoir entre elles des rapports qui, dans la réalité, ne sont que des rapports des hommes entre eux. Et, pour trouver une analogie à ce phénomène il faut, paraît-il, « la chercher dans la région nuageuse du monde religieux ». Tels sont les termes dans lesquels Marx résume sa conception de la nature des « biens » ou, comme il le veut, du « caractère des marchandises ». Mais « que penserait-on, dit ailleurs Marx lui-même, d'un chimiste qui au lieu d'étudier les lois des combinaisons matérielles et de résoudre sur cette base des problèmes déterminés voudrait transformer ces combinaisons d'après les idées éternelles de l'affinité et de la naturalité ? (1) » Dès lors, que penser de Marx lui-même qui, voulant préciser le « caractère de la marchandise » au lieu d'un examen direct de cette même marchandise et d'une analyse des éléments qui la composent, se borne à la description d'une danse imaginaire des choses ? Ne dirait-on pas en lisant cette description que ce savant austère, ébahi devant le mouvement des marchandises dans les échanges, essaie d'expliquer ce qu'il n'a pas saisi lui-même, tel un enfant qui décrit la force miraculeuse d'un prestidigitateur en fournissant en même temps une explication issue de sa pro-

(1) *Le Capital*, p. 28, col. I.

(2) *Id.* p. 34, n° 2.

pre imagination ? L'explication proposée par Marx dans cette circonstance consiste à accepter en principe « la détermination de la quantité de valeur par la durée de travail ». Tel est, d'après Marx, le « secret caché sous le mouvement apparent des valeurs de marchandises » (1). Le montant de la valeur d'un article quelconque consisterait dans « le quantum de la substance « créatrice de valeur » contenue en lui, du travail » (2).

Mais comment une « marchandise » ou un « bien » se présente-t-il examiné en soi, au point de vue de l'économie politique ? Ce bien est tout d'abord un résultat voulu ; et ensuite ce résultat est obtenu moyennant un sacrifice. Voilà les deux orientations différentes dont la combinaison doit servir à l'indication de la valeur des biens au point de vue de l'économie politique. Dans l'acquisition de ce bien, tandis que le résultat obtenu constitue l'élément avantageux, le sacrifice consenti constitue l'élément désavantageux.

Ex.

(1) *Id.* p. 30, col. I.

(2) *Id.* p. 15, col. 2.

III

La Valeur

La valeur de toute personne ou de toute chose est le rapport entre les qualités et les défauts de cette personne ou de cette chose; on peut dire encore rapport entre le mérite et le démérite ou rapport entre les avantages et les inconvénients.

L'évaluation impliquée dans cette notion de valeur peut être faite à des points de vue très différents. Une personne peut être considérée au point de vue de son intelligence, au point de vue de sa beauté physique, au point de vue de sa force musculaire ou à tout autre point de vue. De même, un objet particulier, un livre par exemple, peut être considéré au point de vue de son contenu, au point de vue du style de l'auteur, au point de vue de l'impression, de l'utilité qu'il peut avoir pour un possesseur ou un lecteur, des avantages qu'il peut procurer à son auteur, etc... Ainsi, la valeur se présente sous des aspects très différents non seulement suivant la nature de l'objet à considérer, mais encore suivant le point de vue auquel cet objet est envisagé.

Si l'on voulait rechercher la valeur d'une personne ou d'une chose sans se placer à un point de vue particulier,

soit subjectif, soit objectif, on devrait considérer ses qualités et ses défauts à tous les points de vue possibles. On devrait examiner le rapport des avantages aux inconvénients en se plaçant successivement à chacun des points de vue possibles et considérer ensuite tous les rapports dans une vue d'ensemble. La valeur d'une personne serait le rapport entre toutes ses qualités et tous ses défauts et la valeur d'une chose serait le rapport entre ses avantages et ses inconvénients, à tous les points de vue possibles. Malgré toute cette diversité de points de vue, chaque fois qu'on envisage une personne déterminée ou une chose prise à part un point de vue particulier surgit, suivant la nature ou la qualité principale de chaque personne ou de chaque chose. Si l'on parle de la valeur d'un livre, par exemple, sans indiquer aucun point de vue particulier, on comprend qu'il s'agit du mérite de ce livre au point de vue de son contenu et non au point de vue de sa reliure ou des avantages qu'il peut procurer à son auteur; de même, un médecin a du mérite suivant qu'il guérit ses malades et non suivant qu'il gagne de l'argent.

Telle est la nature de la valeur des personnes et des choses. Et puisque l'on peut évaluer la même personne ou la même chose à un ou plusieurs points de vue, on peut évaluer successivement plusieurs personnes ou plusieurs choses au même point de vue, pourvu que ces personnes ou ces choses se prêtent à un examen identique. Le rapport entre les éléments favorables et les éléments défavorables remarqués dans chaque personne ou chaque chose constituera sa propre valeur. Et, en comparant ensuite la valeur de chacun à la valeur de chacun des autres, on peut dégager la valeur relative de chacun

d'entre eux. La valeur relative de chaque chose sera le rapport entre sa valeur et la valeur de chacune de toutes les autres choses.

Si nous nous plaçons maintenant au seul point de vue de l'économie politique, il nous sera facile de faire cette évaluation. A ce point de vue-là, le mérite de chaque bien consiste, comme nous l'avons déjà vu, dans l'importance du résultat de l'acquisition et le démérite dans le sacrifice nécessité par cette acquisition; le rapport entre le mérite et le démérite constituera la valeur de ce bien. Il est évident que la valeur est proportionnelle au mérite et inversement proportionnelle au démérite. Par conséquent, le résultat restant le même, toute augmentation du sacrifice produit une diminution de la valeur et toute diminution du sacrifice produit une augmentation de la valeur. Etant donné que le travail est le sacrifice par excellence son rôle en économie politique est loin d'être celui de la substance créatrice de valeur. On doit entendre, au contraire, par raison créatrice de valeur, toute raison qui diminue le travail nécessaire (1).

(1) Le caractère favorable de toute diminution du travail nécessaire dans une production a été très nettement signalé par Adam Smith dans un chapitre de la *Richesse des Nations*, sur la division du travail; mais cette diminution, loin d'être envisagée comme créant de la valeur est considérée comme amoindrissant celle-ci; car, la valeur est confondue avec le prix qui, d'après Smith, est avant tout proportionnel au coût de la production.

M. Dupuit, dans son article déjà cité « *De la mesure de l'utilité des travaux publics* », envisage la diminution du travail nécessaire dans une production déterminée comme une raison d'accroissement de l'utilité des biens produits. Mais l'utilité ne peut point être identifiée à la valeur.

F. Bastiat parle de « service rendu » ou de « travail épar-

Supposons que la production d'un bien déterminé en un moment donné et un lien déterminé nécessite deux heures de travail à raison de trois francs l'heure. Si nous représentons par R le résultat de cette production, nous pouvons dire que R est équivalent à deux heures qui, à leur tour, sont équivalentes à six francs; et si nous représentons le rapport de l'équivalence par le signe $\approx$ nous pourrions indiquer la relation entre R, deux heures et six francs par la formule suivante :

$$R \approx 2 \text{ heure} \approx 6 \text{ fr.}$$

gné » en entendant par ces expressions la substitution d'une personne à une autre dans l'accomplissement d'un effort déterminé. Et il cite comme exemple « de la vraie théorie de la valeur » l'aide que se prêtent mutuellement l'aveugle et le paralytique « dans la jolie fable de Florian ». (*Harmonies Économiques*, 10^e éd. p. 145). Moindre effort, dit Bastiat, implique moindre service et moindre service implique moindre valeur. Ainsi d'après Bastiat, comme d'après tous les autres économistes la valeur paraît être proportionnelle au coût de la production, car, il identifie, comme tous le sautres économistes, la valeur avec le prix. Bastiat, d'ailleurs, paraît s'être inspiré d'un autre économiste de son temps, H. C. Carey, beaucoup plus que du fabuliste Florian.

Carey imagine une rencontre de deux « Robinsons » qui échangent leurs produits sur la base du sacrifice consenti par chacun dans la production de ces produits, pourvu qu'au moment de l'échange cette production ne soit pas possible au prix d'un sacrifice moindre; car, dans cette dernière éventualité ce serait ce nouveau sacrifice, indiqué comme sacrifice ou coût de « reproduction », qui servirait de base. D'après Carey aussi, « l'idée de valeur n'est tout simplement que l'appréciation faite par nous de la résistance qu'il nous faudra vaincre, avant de pouvoir entrer en possession d l'objet désiré ». (*Principes de la Science Sociale*, trad. Saint-Germain-Leduc et Aug. Planche, tome I, p. 166.) Ainsi la valeur paraît être proportionnelle au coût de la production ou de la reproduction. Carey, comme tous les autres économistes, confond la valeur avec le prix.

Supposons maintenant qu'à un moment donné un producteur parvienne à obtenir le même résultat en y consacrant une heure seulement de travail, nous avons alors :

$$R \approx 1 \text{ heure} \approx 3 \text{ fr.}$$

Par cela même, une nouvelle valeur est née. Si ce second producteur continue à travailler dans cette même production comme il travaillait auparavant, c'est-à-dire pendant deux heures, il obtiendra deux fois le résultat qu'il obtenait auparavant, c'est-à-dire qu'il aura deux biens identiques au lieu d'un seul. Il est de son intérêt de céder ce second bien à un acheteur pour ce qu'il lui a coûté, comme il est de l'intérêt de cet acheteur d'acquiescer ce bien par cet échange au lieu de le produire directement lui-même. Chacun d'entre eux bénéficiera également de la valeur née dans la production de ces deux biens. Le producteur tout en travaillant pendant le même temps qu'auparavant aura le même bien R et de plus trois francs et celui qui acquiert par l'échange ne sacrifiera pour l'acquisition de ce même bien que trois francs au lieu de six.

Telle est la nature de la valeur en économie politique.

La valeur d'une chose déterminée est d'autant plus grande que son prix est moindre et inversement, de sorte que la valeur loin d'être identique au prix est une notion exactement opposée à celui-ci. Tandis que la valeur a un caractère de bénéfice, le prix a un caractère de dommage.

Qu'on nous permette pour finir un rapprochement dont le caractère significatif n'échappera à personne. Les mots correspondant à la valeur et au prix en grec sont pour la valeur *ἀξία*, et pour le prix *τίμημα*. Et ces mots se trouvent souvent employés dans le sens respectif de

bénéfice et de dommage chez les auteurs de la Grèce ancienne. Souvent, « le plus cher » est indiqué par un comparatif dérivé de $\tau\acute{\iota}\mu\alpha\tau\acute{\iota}\varsigma$, (prix) et le meilleur marché par un comparatif dérivé de $\alpha\lambda\acute{\iota}\alpha$, (valeur). L'opposition entre ces deux termes apparaît très nettement dans un discours de Lysias « Contre les vendeurs de blé ». Ce discours se termine par la phrase suivante :

Si donc vous votez contre eux vous ferez justice et vous achèterez le blé meilleur marché ($\alpha\lambda\acute{\iota}\omega\tau\epsilon\rho\omicron\nu$, de plus de valeur); et sinon, vous l'achèterez plus cher ($\tau\acute{\iota}\mu\omega\tau\epsilon\rho\omicron\nu$, à un prix supérieur).

Vu : Le Doyen,
Sign. H. BERTHÉLEMY

Vu : Le Président de la Thèse,
Sign. Charles RIST

Vu et permis d'imprimer
le Recteur de l'Académie de Paris :
Sign. P. APPELL

AUTEURS ET OUVRAGES CITÉS

Physiocrates, éd. par Eugène Daire, Paris 1846.

ADAM SMITH : *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*.

DAVID RICARDO : *Principles of political economy and taxation*.

H. C. CAREY : *Principes de la Science sociale*, trad. Leduc-Blanche.

F. BASTIAT : *Les Harmonies économiques*, 10^e éd.

CARL RODBERTUS : *Le Capital*, trad. E. Chatelain, Paris 1904.

P. J. PROUDHON : *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère*, Paris 1923.

KARL MARX : *Le Capital*, trad. J. Roy.

JOHN STUART MILL : *Principles of political economy*.

W. STANLEY JEVONS : *The theory of political economy*. fourth edition.

LÉON WALRAS : *Eléments d'économie politique pure*, 4^e éd.

BOHM-BAWERK (Eugène Von). *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, trad. J. Bernard, Paris 1902.

WILLIAM SMART : *An introduction to the theory of value*; (on the lines of Menger, Wieser and Böhm-Bawerk), London 1923.

RUDOLF AUSPITZ ET RICHARD LIEBEN : *Recherches sur la théorie du prix*, trad. Louis Suret, Paris 1914.

VILFREDO PARETO : *Cours d'économie politique*, Lausanne 1896.

IRVING FISCHER : *Recherches mathématiques sur la théorie de la valeur et des prix*, trad. Jacques Moret, Paris 1917.

CHARLES GIDE ET CHARLES RIST : *Histoire des doctrines économiques*, (depuis les *Physiocrates* jusqu'à nos jours.) 3^e édition.

GUSTAVE SCHMOLLER : *Principes d'économie politique*, trad. G. Platon, Paris 1905.

CHARLES GIDE : *Cours d'économie politique*, 6^e éd.

C. PERREAU : *Cours d'économie politique*, deux éd.

J. E. CAIRNES : *Some leading principles of political economy*, London 1874.

ALFRED MARSHALL : *Principles of economics*, eight ed.

FRANZ OPPENHEIMER : *L'économie pure et l'économie politique*, trad. M. N. Horn et H. Stelz, Paris 1914.

AUGUSTE COMTE : *Cours de philosophie positive*.

GEORGES DUMAS : *Traité de psychologie*, Paris 1923.

Αριστοτέλους : « Πολιτικά ».
« Οἰκονομικά ».

Ξενοφώντος : « Οἰκονομικός ».

Λυσίου : « Ο κατὰ σιτοπωλῶν ».

M. DUPUIT : « De la mesure de l'utilité des travaux publics », (*Annales des Ponts et Chaussées*, de 1844, n° 116.)

« De l'utilité des voies de communication », (*Annales des Ponts et Chaussées*, de 1849, n° 207.)

CHARLES Menger : *Contribution à la théorie du capital*, trad. de Ch. Secrétant. (*Revue d'économie politique*, de 1888.)

BÖHM-BAWERK : « Une nouvelle théorie sur le capital », (*Revue d'économie politique*, de 1889.)

« The Austrian economists » (*Annals of the American Academy of political and social science*, 1891).

TABLE DES MATIÈRES

Introduction. . . ,	7
---------------------------	---

CHAPITRE I

Examen critique des trois doctrines principales sur la valeur

I. — La doctrine de la régénération	11
II. — La doctrine du travail.....	16
III. — La doctrine de l'utilité.....	22

CHAPITRE II

De l'acquisition

I. — Gratuité et onérosité.....	25
II. — Une ligne de démarcation du domaine de l'économie politique.	31
III. — Les deux voies de satisfaction des besoins.....	33
IV. — Une controverse sur les biens d'acquisition....	36
V. — Le fait de l'acquisition.....	42

CHAPITRE III

Les considérations personnelles exercent-elles une influence dans l'acquisition ?

Examen critique de la doctrine psychologique

I. — Fondement de cette doctrine.....	47
§ 1. Règlement des échanges d'après cette doctrine.	55

II. — La thèse de l'utilité finale ou marginale....	59
III. — Une tentative de fixation d'une unité d'utilité.	65
IV. — « Finalité ou marginalité ».....	77

CHAPITRE IV

Les qualités des biens exercent-elles une influence dans l'acquisition ?

I. — L'utilité.	81
II. — La rareté.....	86

CHAPITRE V

La loi de l'offre et de la demande

I. — Fondement de cette loi.....	93
II. — Les trois points caractéristiques de cette loi.	96
§ 1. La présentation des biens sur le mar- ché.	99
§ 2. L'équilibre des deux tendances con- traires.	102
§ 3. Les rapports supposés entre l'offre, la demande et les prix.....	114

CHAPITRE VI

La notion de la valeur en économie politique

I. — L'effort humain.....	125
II. — Les biens.....	129
III. — La valeur.	132

IMPRIMERIE-RELIURE VERTONGEN

50, RUE SAINT-LAZARE

PARIS.

